المملكة العربية السعودية
وزارة التعليم العالي
جامعة أم القرى
معهد خادم الحرمين الشريفين لأبحاث الحج

دراسة اقتصادية لأسواق الباعة الجائلين حول المسجد الحرام

أ.د أحمد أبو الفتوح الناقة
أستاذ الاقتصاد
قسم الاقتصاد الإسلامي
كلية الشريعة

أ.د أحمد بن حسن الحسني
أستاذ الاقتصاد الإسلامي
قسم الاقتصاد الإسلامي
كلية الشريعة

د. محمد بن فواز العميري
أستاذ مساعد
قسم المحاسبة
كلية الشريعة

موسم رمضان 1425هـ

بسم الله الرحمن الرحيم

شكر وتقدير

الحمد لله رب العالمين ، والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه،فإن الباحثين يتقدمون بخالص الشكر لمعالي مدير جامعة ام القرى أ.د ناصر بن عبد الله الصالح على تشجيعه للبحث العلمي وتشجيعه المستمر للبحوث العلمية، ولاسيما تلك التي تتم في رحاب معهد خادم الحرمين الشريفين للحج والعمرة ، ومنها هذا البحث. كما نتوجه بالشكر لسعادة الدكتور أسامة بن فضل البار عميد معهد خادم الحرمين الشريفين ، الذي طرح الفكرة الأساسية التي قام عليها هذا البحث هذا البحث ، ولما قدمه للباحثين من دعم وتشجيع مستمر ،والشكر أيضا لكل من ساهم في إتمام هذا البحث. وندعو الله سبحانه وتعالى أن يتقبل هذا العمل خالصا لوجهه الكريم .

الباحثون

محتويات الدراسة

مقدمة

تستهدف هذه الدراسة إلقاء الضوء علي جانبي الطلب والعرض لسوق الباعة الجائلين في المنطقة المركزية حول الحرم المكي ،ولاسيما في موسم رمضان 1425هـ. والدراسة تنقسم إلي جزأين : الجزء الأول وفيه تحاول الدراسة في المبحث الأول من هذا الجزء تقديم دليل تجريبي لتأثير العوامل الاجتماعية والشخصية للمعتمر (مثل العمر والجنس والحالة الاجتماعية والمستوي التعليمي ومكان السكن بالنسبة للحرم المكي) على الطلب من الباعة الجائلين، ولقد حاولت الدراسة صياغة الفروض الأساسية التي تفسر الأثر المحتمل لكل عامل من تلك العوامل على الطلب من الباعة الجائلين، ثم حاولت الدراسة أن تختبر إحصائيا أثر تلك العوامل على الطلب من الباعة الجائلين، وفي المبحث الثاني تتناول الدراسة الجوانب الكمية للطلب من سوق الباعة الجائلين حيث حللت المبلغ الذي ينفقه المعتمر علي سلع الباعة الجائلين ، وأنواع السلع التي يطلبها المعتمر منهم ، وفي المبحث الرابع تم تقسيم دوافع الطلب من الباعة الجائلين إلى دوافع إيجابية ودوافع سلبية، فالدوافع الإيجابية تحفز المعتمر على الشراء من الباعة الجائلين والدوافع السلبية تثبط من طلب المعتمر علي سلع الباعة الجائلين.

وفي الجزء الثاني تتناول الدراسة في المبحث الأول الجوانب الشخصية والاجتماعية للباعة الجائلين(الجنس والجنسية والعمر والمستوي التعليمي) باعتبار أن تلك العوامل قد تفسر إقدام الفرد على العمل كبائع متجول، وف المبحث الثاني تتناول الدراسة الجوانب المتعلقة بعمل الباعة الجائلين(عملة في موطنه، ومجال هذا العمل، ومإذاكان يمارس العمل بترخيص، وعدد سنوات العمل كبائع متجول، وعدد مرات القبض عليه). وفي المبحث الأخير تحلل الدراسة الجوانب الكمية للعرض في سوق الباعة الجائلين مثل السلع التي يعرضها الباعة الجائلون وقيمة مالديهم من سلع وسعر البيع ومتوسط المبيعات اليومي.

ويأمل الباحثون أن يكونوا قد غطوا الجوانب الأساسية للطلب والعرض لسوق الباعة الجائلين.

والأدوات الأساسية التي استخدمت في هذا البحث هي بصفة أساسية الإحصاءات الوصفية المحسوبة من بيانات العينة وتحليل التباين ذو الاتجاه الواحد **One way ANOVA** ، والانحدار باستخدام **Backward selection**، واختبار مدى طبيعية توزيع **Normality distribution test** قيم بعض المتغيرات في عينة الدراسة مثل إحصائية **Anderson- Darling normality test** وهي (A^2) وإحصائية (w) ، أو استخدام ورقة التوزيع الطبيعي **Normal probability plot (NPP)** وحساب فترات الثقة لكل من المتوسط والوسيط لبعض المتغيرات ، كل ذلك بطريقة مبسطة هدفها النهائي استكشاف مختلف جوانب طلب وعرض سوق الباعة الجائلين. والله الموفق. ولقد وقع معظم العمل العلمي في هذه الدراسة على عاتق د. أحمد أبو الفتوح الناقة.

الباحثون

الجزء الأول

الطلب على سلع الباعة الجائلين

ينقسم هذا الجزء إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: **الأدلة التجريبية لتأثير العوامل الاجتماعية والشخصية للمعتمر على الطلب من الباعة الجائلين.**

المبحث الثاني: **اختبار أثر العوامل الاجتماعية والشخصية للمعتمر على الطلب من الباعة الجائلين.**

المبحث الثالث: **الجوانب الكمية للطلب من سوق الباعة الجائلين.**

المبحث الرابع: **دوافع طلب المعتمر من سوق الباعة الجائلين.**

المبحث الأول

الأدلة التجريبية على أثر العوامل الاجتماعية والشخصية للمعتمر على الطلب من سوق الباعة الجائلين

يتناول هذا المبحث تحليل الأدلة التجريبية للعوامل التالية:

1-تأثير جنس المعتمر على الطلب.

2-تأثير عمر المعتمر على الطلب.

3-تأثير الحالة الاجتماعية على الطلب.

4-تأثير المستوى التعليمي على الطلب.

5-تأثير العمل في الموطن على الطلب.

6- تأثير مكان السكن بالنسبة للحرم على الطلب.

المبحث الأول

الأدلة التجريبية على أثر العوامل الاجتماعية والشخصية

للمعتمر على الطلب

من المعلوم أن الطلب هو الجانب الأول للسوق، بمعنى أن المنتج لسلعة ما لابد وأن يتأكد أن هناك طلب على السلعة التي سيقوم بإنتاجها وعرضها، قبل أن يقوم بعرضها، ومن الطبيعي أن الطلب على سلعة ما ناتج من أن تلك السلعة نافعة أو تجلب منفعة لمن يطلبها، ومن الطبيعي أن ينظر الاقتصاديون إلى الإنتاج على أنه خلق أو جلب منافع للسلع، ومن ثم يتم طلب تلك السلع. ومن هذا المنطلق فإن البائع المتجول يمكن النظر إليه من وجهة النظر الاقتصادية الدقيقة على أنه منتج أو وحدة اقتصادية تقوم بنشاط إنتاجي، ويتمثل هذا النشاط الإنتاجي بجلب السلع بحيث تكون أقرب ما يمكن من المعتمر، فهو بهذا المفهوم يجعل السلعة التي يعرضها أكثر نفعاً سواء منفعة مكانية من حيث نقلها في مكان وجود المعتمر أو عرضها بسعر أقل، ومن ثم يحقق وفراً اقتصادياً في التكاليف التي يدفعها المعتمر للحصول على السلعة. وكلما كانت المنافع الاقتصادية التي يحققها البائع المتجول للمعتمر كبيرة، كلما كان الطلب على سلع الباعة الجائلين كبيراً من قبل المعتمرين.

وفي هذه الدراسة يتم تقسيم العوامل المؤثرة على الطلب من الباعة الجائلين إلى مجموعات من العوامل:

العوامـــل الشخصية:

وهي عوامل متعلقة بشخصية المعتمر وتتمثل في:

(1)الجنس: هل المعتمر رجل أم امرأة، وهذا العامل يقرر بطبيعة الحال أن أذواق وتفضيل الرجال تختلف عن أذواق وتفضيل النساء.

(2)العمر: باعتبار أن تفضيلات الإنسان للسلعة تتغير مع تغير عمره، فقد تختلف التفضيلات حسب الفئة العمرية للفرد على سلعة ما ، وفقا لعمره أي أن العمر قد

يكون محددا رئيسيا للطلب على مجموعة معينة من السلع حسب الفئة العمرية .

(3)الحالة الاجتماعية: وبالتحديد هل المعتمر متزوج أم أعزب،وبالطبع نتوقع أن تتغير التفضيلات مع تغير الحالة الاجتماعية، ويتبع تغير التفضيلات تغير المنفعة المستمدة من السلع المشتراه من الباعة الجائلين، مما يؤثر على الطلب على تلك السلع.

(4)المستوى التعليمي: ومن المتوقع أن تختلف تفضيلات الأفراد للسلع لاختلاف المستوى التعليمي، ومن ثم تختلف المنافع المستمدة من تلك السلع، ومع اختلاف المنافع يختلف الطلب، وعلى هذا نتوقع أن يكون للمستوى التعليمي أثر على الطلب من الباعة الجائلين.

(5)العمل في الموطن: أي ما إذا كان لدى المعتمر عمل في بلده الأصلي أو ليس لديه عمل، فمن المعلوم أن تفضيلات الأفراد للسلع تختلف حسب ما إذا كان لديه عمل أم لا، وتختلف أيضاً حسب نوع العمل الذي يمارسه، وباختلاف التفضيلات تختلف المنافع المتوقعة من وراء السلع المختلفة، ومن ثم يختلف الطلب على سلع الباعة الجائلين.

(6)مكان السكن: من المعلوم أن تواجد الباعة الجائلين في أماكن قريبة من وجود المعتمرين، يجعل السلع في مكان تواجد المعتمر، مما قد يخلق منفعة مكانية من وراء وجود السلعة قريبة جداً أمام المعتمر، وهذه المنفعة المكانية تؤثر على تفضيل المعتمر، ومن ثم قد تكون حافز لطلب السلعة من قبل المعتمر.

والآن ننتقل خطوة لتحليل العلاقة بين كل عامل من تلك العوامل والطلب على سلع الباعة الجائلين والدليل التجريبي المستقى من بيانات العينة.

أولاً: الدليل التجريبي على العلاقة بين جنس المعتمر و الطلب على سلع الباعة الجائلين:

ينقسم أفراد العينة إلى: (أ) معتمرين رجال. (ب) معتمرين نساء.

وفيما يلي الدليل التجريبي الذي يوضح تقسيم عينة الدراسة الى فئتين هما الرجال والنساء إلى من يقومون بطلب سلع الباعة الجائلين وفئة لا تطلب سلع الباعة الجائلين، ومن الواضح أن من يطلب سلع الباعة الجائلين يفضل طلب تلك السلع، وهذا التفضيل يعكس منفعة يحصل عليها من يطلب تلك السلع، ومن لا يطلب تلك السلع لا يفضل شرائها، ومن ثم فإن تفضيله للبدائل الأخرى، ولا يعني ذلك أن المنفعة المستمدة من سلع الباعة الجائلين بالنسبة له = صفر، ولكنه ربما يفضل الشراء من المصادر البديلة.

ويوضح الجدول التالي تقسيم أفراد العينة رجالاً ونساءًا بين من يطلبون ومن لا يطلبون:

جدول (1) تقسيم أفراد العينة حسب الطلب من الباعة الجائلين:

المعتمد / جنس		يطلبون سلع	لا يطلبون	كلي
	رجال	%56.95	%43.05	%100
	نساء	%70	%30	%100
نسبة من العينة ككل		%57.51	%42.49	%100

مقياس التماثل المقدر **Estimated symmetric measurement**

معامل التوافق = 0.053

مستوى المعنوية التقريبي المقدر= 0.414

ومن البيانات المقدرة يتضح أن:

(ا)أن 56.95% أي حوالي 57% من الرجال يطلبون سلع من الباعة الجائلين بينما أن حوالي 43% لا يفضلون الشراء من الباعة الجائلين.

(ب)أن حوالي 70% من النساء يطلبون سع الباعة الجائلين ، 30% من النساء لا يطلبن سلع الباعة الجائلين. وهذا يعني أن:

"النساء أكثر ميلاً للطلب من الباعة الجائلين مقارنة بالرجال".

كما أن معامل التوافق المقدر يكشف عن أنه معامل توافق بين جنس المعتمر والطلب على سلع الباعة الجائلين لا يختلف معنوياً عن الصفر كما أن:

معامل ارتباط الرتب لسبيرمان = 0.054- للعلاقة بين الطلب على سلع الباعة الجائلين وجنس المعتمر، ولكنه لا يختلف معنويا عن الصفر لأن p-value=0.208. وهي اكبر من مستوى المعنوية ($\propto = 0.50$).

وعلى هذا فإنه "إن كانت النساء أكثر ميلاً للشراء من الباعة الجائلين مقارنة بالرجال إلا أنه لا يوجد ارتباط معنوى بين جنس المعتمر والشراء من الباعة الجائلين".

ثانياً: الدليل التجريبي لأثر العمر على الشراء من الباعة الجائلين:

عرفنا أن تفضيلات الأفراد للشراء تتفاوت بتفاوت العمر من شخص لآخر في لحظة زمنية معينة، ومن ثم نتوقع اختلاف تفضيلات الأفراد للشراء من الباعة الجائلين لاختلاف أعمارهم، لأن المنفعة المستمرة من السلع المختلفة تختلف باختلاف العمر، ومن ثم نتوقع اختلاف منفعة السلعة الواحدة باختلاف أعمار الأشخاص المختلفين في لحظة زمنية معينة.

ولإيضاح ما إذا كان هذا الفرض الذي نستقيه من النظرية الاقتصادية يؤيده دليل تجريبي أم لا؟ نرجع إلى بيانات العينة لنجد النتائج التالية:

جدول (2) العلاقة بين العمر والشراء من الباعة الجائلين:

فئة العمر	فئة تطلب	فئة لا تطلب
15 – 20	%29.1	%16.16
26 – 35	%35.82	%31.31
36 – 45	%20.9	%23.23
46 – 55	%6	%18.18
56 – 65	%6.72	%11.11
66 – 70	%1.5	صفر
نسبة كلية	%57.51	%42.49

معامل التماثل المقدر

معامل التوافق = 0.436   **معامل ارتباط بيرسون = 0.182 (0.005).**

مستوى المعنوية المقدر = 0.304   **معامل ارتباط سبيرمان = 0.193 (0.003)**

معامل كيندال = 0.161 (0.003)

من تلك البيانات يتضح عموماً ما يلي:

(أ)بالنسبة للفئة التي تطلب سلع الباعة الجائلين وهي موزعة كما يلي:

(1)الأفراد الذين يقعون في فئة العمر (15 – 25) سنة يمثلون 29.1% ممن يطلبون سلع الباعة الجائلين.

(2)أن أكبر فئة من المعتمرين الذين يطلبون سلع الباعة الجائلين هم فئة العمر (26 – 35) سنة ويمثل طلبهم أكثر من الثلث حوالي 35.82% من إجمالي عدد المعتمرين الذين يطلبون سلع الباعة الجائلين.

(3)فئة العمر (36 – 45) سنة تمثل 20.9% من إجمالي عدد المعتمرين الذين يطلبون سلع الباعة الجائلين.

وبذلك يتضح أن الأفراد الذين يتراوح عمرهم بين (15 – 45) سنة يمثلون 85.82% من إجمالي عدد المعتمرين الذين يطلبون سلع الباعة الجائلين.

(4)أن النسبة الباقية وهي 14.18% هي نسبة المعتمرين الذي يطلبون سلع الباعة الجائلين من فئة العمر التي تقع بين (46 – 70) سنة.

ومن الواضح أن معظم الطلب على سلع الباعة الجائلين يأتي من قبل فئة العمر الأصغر سناً للمعتمرين، وربما يرجع ذلك إلى أنها الفئة التي تتحمل قضاء وقت أطول في الشراء مقارنة بالفئة كبيرة السنة التي ربما يصيبها الإرهاق والتعب وتفضل العبادة والراحة.

(ب) بالنسبة للفئة التي لا تطلب من الباعة الجائلين يتضح ما يلي:

(1)أن توزيع الفئة التي لا تطلب من الباعة الجائلين هو نفس توزيع الفئة التي تطلب، فالأهمية النسبية لمن لا يطلبون يتركز في فئة الأعمار (15 – 25) ونسبتهم 16.16%، وفئة الأعمار (26 – 35) سنة ونسبتهم 31.31% من إجمالي عدد المعتمرين الذين لا يطلبون، وبإضافة فئة العمر (36 – 45) سنة، ونسبة من إجمالي ممن لا يطلبون 18.18% نجد أن نسبة المعتمرين الذين لا يطلبون في فئة العمر من (15 – 45) سنة هي 70.70% من إجمالي عدد المعتمرين الذين لا يطلبون سلع الباعة الجائلين.

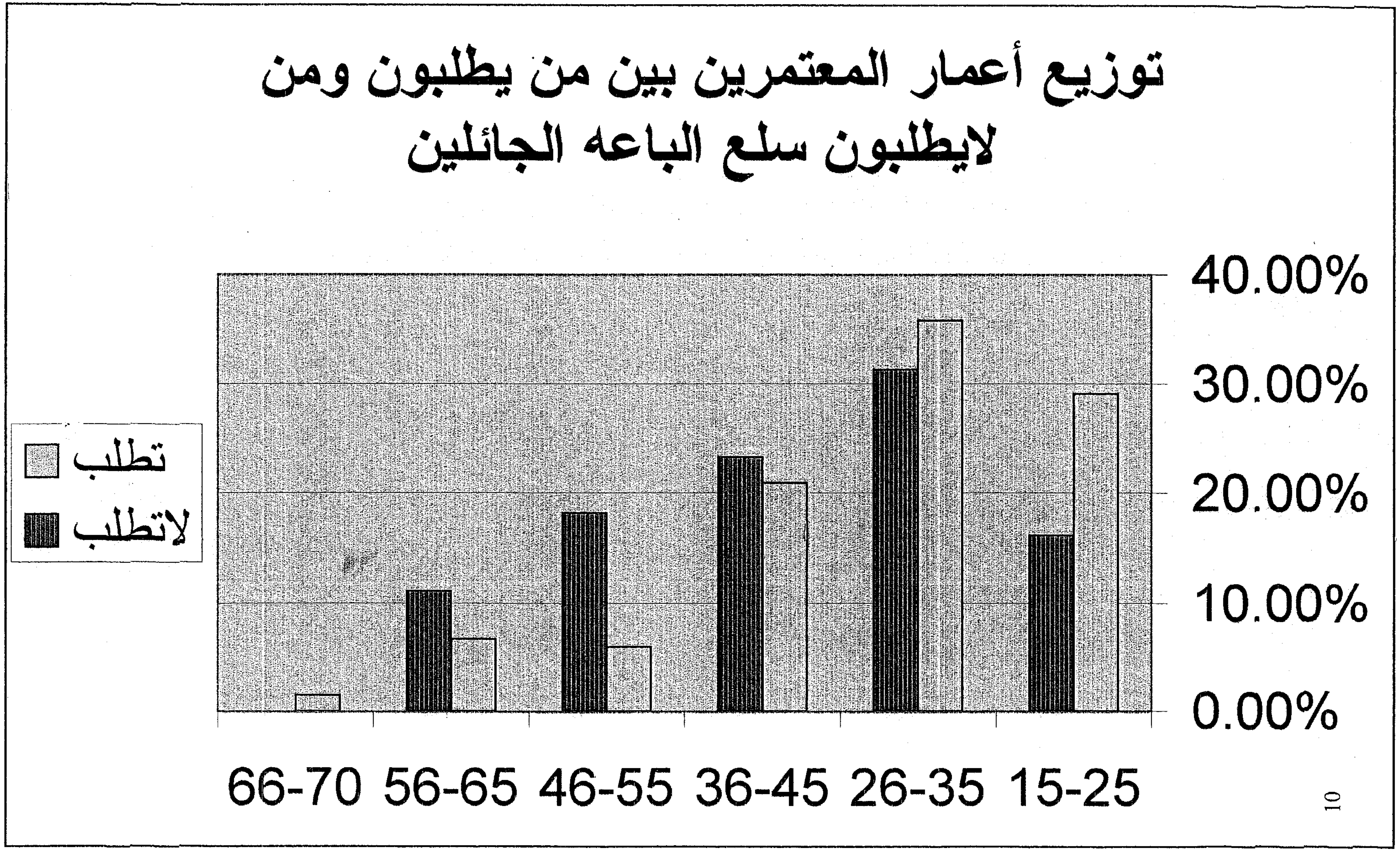
(2)أن نسبة المعتمرين الذين لا يطلبون سلع الباعة الجائلين من إجمالي المعتمرين الذين لا يطلبون في الفئة العمرية (46 – 70) سنة هي حوالي 29.29% أي تقل عن الثلث.

ونخلص من ذلك إلى أن :

1-فئات الأعمار الأصغر سناً هي التي تطلب سلع الباعة الجائلين غالباً وفيها يقع أيضاً أكبر عدد من الأفراد الذين لا يطلبون سلع من الباعة الجائلين.

2--أن فئات العمر الكبير (46 – 70) سنة أقل ميلاً لطلب السلع من الباعة الجائلين. ويلاحظ أن معامل التوافق المقدر يدل على توافق ضعيف غالباً بين سن المعتمر

والميل لطلب سلع الباعة الجائلين، فهذا المعامل = 0.436، كما أنه لا يختلف معنوياً عن الصفر. ولكن بالنسبة لمعاملات الارتباط المقدرة بين السن والميل لطلب سلع الباعة الجائلين، فمن الواضح أنه ارتباط ضعيف، فمثلاً معامل سبيرمان = 0.182، ولكنه معنوي جداً؛ لأن قيمة p-value=.005 وهي أقل كثير من مستوى المعنوية (5%) وبنفس المنطق فإن معامل ارتباط رتب سبيرمان = 0.193% وقيمة (p-value = 0.003) ومعامل ارتباط كيندال = 0.160 وقيمة (p-value = 0.003). أي أن كل معاملات الارتباط بين سن المعتمر والميل لطلب سلع الباعة الجائلين هي معاملات ارتباط ضعيفة، ولكن مع ذلك فهي تختلف معنوياً عن الصفر عند مستوى 1%.وعند إجراء انحدار للميل لطلب سلع الباعة الجائلين على (العمر، القرب من مكان السكن، الحالة الاجتماعية، الجنس، المستوى التعليمي) ، وجد أن المعامل المقدار لعامل السن يختلف معنوياً عن الصفر عند مستوى معنوية 5%، وسنتناول هذا بشيء من التفصيل لاحقا.
والشكل البياني المرفق يوضح توزيع أعمار المعتمرين بين من يطلبون ومن لا يطلبون سلع الباعة الجائلين ومنه يتضح أن النسب الكبرى سواء لمن يطلبون أو لمن لا يطلبون تتركز في فئات الأعمار الصغرى نسبياً ما بين (15 – 45) عاماً.


توزيع أعمار المعتمرين بين من يطلبون ومن
لايطلبون سلع الباعه الجائلين
40.00%
30.00%
20.00%
10.00%
0.00%
66-70 56-65 46-55 36-45 26-35 15-25
تطلب
لاتطلب

ثالثاً: الدليل التجريبي على أثر الحالة الاجتماعية على الشراء من الباعة الجائلين.

عرفنا أن تفضيلات الأفراد للسلع المختلفة يختلف باختلاف ما إذا كانوا متزوجين أم عزاباً، فالفرد الأعزب له تفضيل وبعد الزواج يتغير تفضيله، لأن المنافع المستمدة من استهلاك السلع المختلفة تختلف حسب الوضع الاجتماعي للشخص، وعلى هذا نتوقع أن نجد للحالة الاجتماعية تأثيراً على طلب سلع الباعة الجائلين.

والجدول التالي يوضح دليلاً تجريبياً مستقى من بيانات عينة من المعتمرين موزعين بين متزوج وأعزب وتقسيم هؤلاء بين من يطلب ومن لا يطلب سلع الباعة الجائلين.

جدول (3)توزيع المعتمرين وفقاً لحالتهم الاجتماعية بين من يطلب ومن لا يطلب سلع الباعة الجائلين

	يطلب	لا يطلب
متزوج	%57.46	%69.69
أعزب	%45.53	%30.30
كلي	%57.57	%42.48

مقياس التماثل :

معامل التوافق = 0.124

مستوى المعنوية المقدر = 0.056

ومن تلك البيانات يتضح أن الدليل التجريبي الذي تقدمه تلك البيانات يقرر:

أن المتزوجون الذين يطلبون سلع الباعة الجائلين حوالي 57.46% من العدد الكلي للمعتمرين المتزوجين الذين يطلبون سلع الباعة الجائلين، بينما أن المعتمرين العازبين يمثلون 45.53% من المعتمرين الذين يطلبون سلع الباعة

الجائلين، ولهذا يمكن أن نقرر النتيجة التالية:

"أن هناك ميلاً للمتزوجين لطلب سلع الباعة الجائلين أكثر من العزاب".

(ا)أن نسبة المتزوجين الذين يطلبون سلع من الباعة الجائلين 69.69% من إجمالي عدد المعتمرين الذين لا يطلبون سلع من الباعة الجائلين، ونسبة العزاب الذين لا يطلبون حوالي 30.30% من إجمالي عدد الذين لا يطلبون سلع من الباعة الجائلين.

من الملاحظ من معامل التوافق المقدر (التوافق بين الحالة الاجتماعية وبين الطلب على سلع الباعة الجائلين) معنوي عند مستوى معنوية = 6% ولكن معامل التوافق رغم أن معنوي إلا أنه منخفض = 0.124، وهذا يعني أنه وإن كنا يمكن أن نستدل على وجود أثر للحالة الاجتماعية على الطلب من الباعة الجائلين إلا أن هذا الأثر صغير، ومع صغره فهو معنوي إحصائياً.

رابعاً: المستوى التعليمي والطلب على سلع الباعة الجائلين:

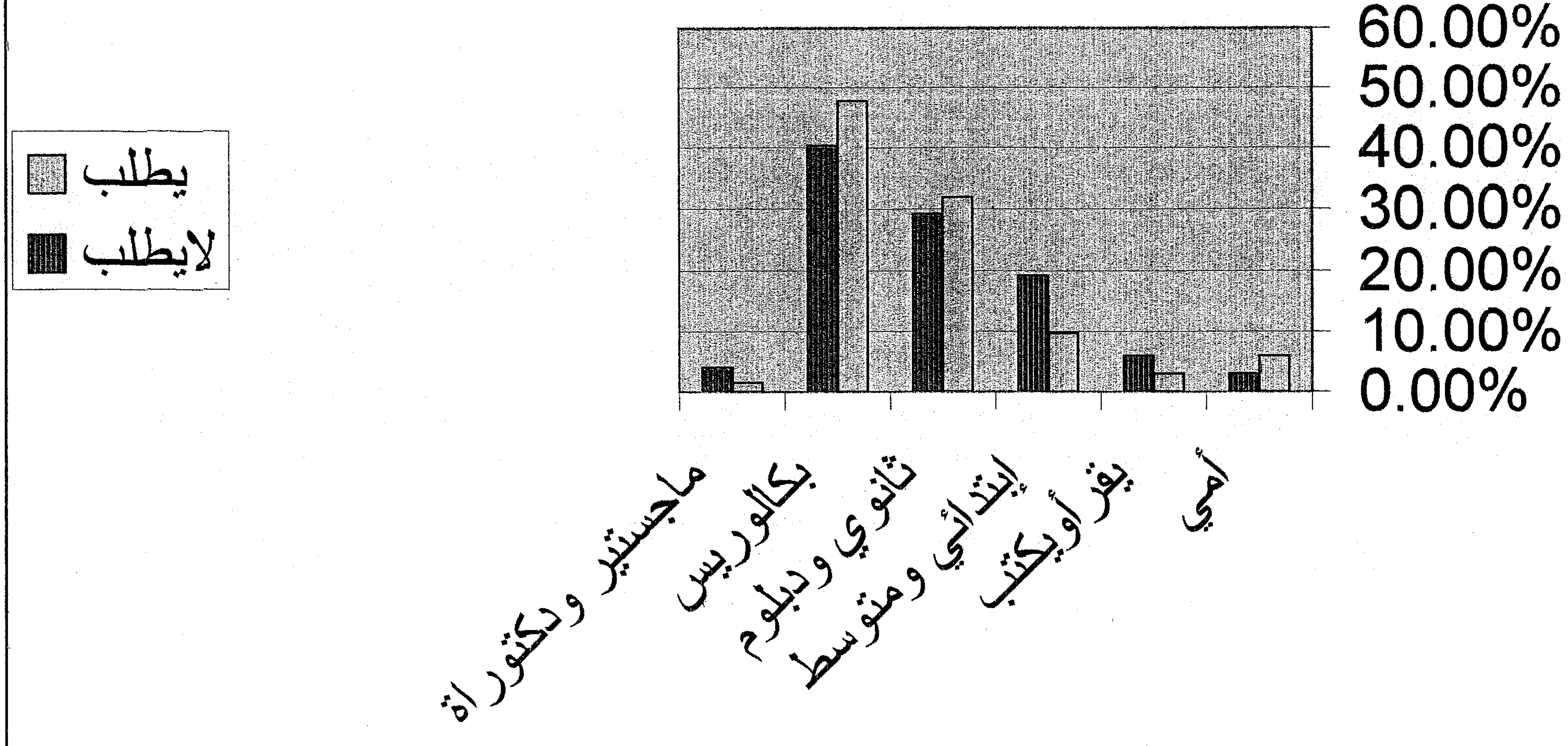
تقرر النظرية الاقتصادية أن تفضيلات الأفراد تتغير وفق عوامل عديدة تحيط بالفرد، وتؤثر على مستوى المنفعة التي يستمدها الفرد من وراء أي سلعة أو خدمة ليشتريها للاستخدام، ومن هذه العوامل المستوى التعليمي، ومن المتوقع أن يفضي اختلاف المستوى التعليمي إلى اختلاف تفضيلات الأفراد عند نقطة زمنية معينة، وهذا ما نتوقعه عندما تختلف المستويات التعليمية للمعتمرين المختلفين في نقطة زمنية معينة، ومن ثم تختلف تفضيلاتهم وبالتالي طلبهم على سلع الباعة الجائلين، ونحاول من البيانات التي تقدمها العينة أن نستقي الدليل التجريبي الذي يؤيد أو ينفي ما إذا كان اختلاف المستوى التعليمي للمعتمرين المختلفين له أثر في حفز أو تثبيط المعتمرين على الشراء من الباعة الجائلين في موسم رمضان (وهي النقطة الزمنية محل الدراسة). ونتائج الدليل التجريبي يلخصه جدول رقم (4).

جدول (4) المستوى التعليمي والشراء من الباعة الجائلين

	يطلب	لا يطلب
أمي	%5.97	%3
يقرأ ويكتب	%2.985	%6
ابتدائي ومتوسط	%9.7	%19.19
ثانوي ودبلوم	%32	%29.29
بكالوريوس	%47.76	%40.40
ماجستير ودكتوراه	%1.5	%4

من الدليل الوارد في الجدول والرسم البياني يتضح أن حملة البكالوريوس هم الفئة الأكثر شراءً من الباعة الجائلين فنسبة من يطلب منهم 47.76% من إجمالي عدد الأفراد الذين يطلبون سلع الباعة الجائلين، يليهم حملة الثانوية والدبلوم حيث أن نسبتهم 32% من إجمالي عدد المعتمرين الذين يطلبون سلع من الباعة الجائلين في عينة الدراسة، ويلاحظ أن باقي النسب صغيرة، فمثلاً نسبة الأميين من المعتمرين الذين يطلبون سلع من الباعة الجائلين حوالي 6% ومن يقرأ ويكتب حوالي 2.99% من إجمالي عدد البائعين، ومن يحملون مؤهل ابتدائي أو متوسط نسبتهم حوالي 9.7%، أما حملة الدكتوراه أو الماجستير فنسبهم حوالي 1.5%، وربما تعكس صغر هذه النسبة، صغر نسبة هذه الطائفة في العينة أولاً، وتعكس أيضاً درجة من الوعي والنضج في التفكير بدرجة قد تصرفهم عن الشراء من الباعة الجائلين رغم عدم وجود مانع شرعي يمنع من الشراء من الباعة الجائلين. وكبر نسبة حملة البكالوريوس ربما يعكس كبر نسبة المعتمرين الذين يحملون درجة البكالوريوس من بين المعتمرين ككل، ولكن كبر نسبة حملة البكالوريوس من المعتمرين لا يفضي إلى الشراء من الباعة الجائلين، إلا إذا كان حملة البكالوريوس لديهم تفضيل للشراء من الباعة الجائلين.

المستوى التعليمي وطلب سلع الباعة الجائلين



وبالنظر إلى إحصاءات من لا يطلبون نجد في مقدمتهم حملة البكالوريوس إذ تشكل نسبتهم 40.4% من إجمالي المعتمرين الذين لا يطلبون سلع من الباعة الجائلين، يليهم من لديهم مؤهل دبلوم أو ثانوي فتبلغ نسبتهم 29.2% من إجمالي عدد المعتمرين في العينة الذين لا يطلبون سلع من الباعة الجائلين، يليهم أصحاب الابتدائية والمتوسطة ونسبتهم حوالي 19.2%، وهكذا كما توضح الأرقام ويتضح من ذلك ما يلي:

"أن حملة البكالوريوس هم أكثر فئات المعتمرين ميلاً للشراء من الباعة الجائلين يليهم في ذلك حملة الثانوية والدبلوم بينما أقل الفئات ميلاً للشراء هم حملة الماجستير والدكتوراه".

وعند تقدير معامل التماثل بين الشراء أو عدم الشراء والمستوى التعليمي حصلنا على:

معامل التوافق المقدر = 0.189

مستوى المعنوية المقدر = 0.126

ومن الواضح أن معامل التوافق بين المستوى التعليمي والطلب أو عدم الطلب من الباعة الجائلين صغير ولا يختلف معنوياً عن الصفر، لأن مستوى p-value = 0.126 وهي أكبر من مستوى المعنوية ($\propto = 0.05$)، ومن ثم نرفض فرض العدم بأن هناك تناظر (أو توافق) بين المستوى التعليمي والطلب أو عدم الطلب من الباعة الجائلين.

خامساً: أثر العمل في الموطن على الشراء من الباعة الجائلين:

في هذا الجزء نبحث أثر وجود عمل لدى المعتمر في بلده على قيامه بالشراء من الباعة الجائلين، فمن المعلوم أن تفضيلات الفرد تتشكل حسب ما إذا كان لديه وظيفة أو ليس لديه وظيفة أصلاً، والوظيفة هنا هي أي عمل يمارسه، فإذا لم يكن لديه عمل أصلاً فستكون له نظرة وتفضيلات معينة تجاه السلع، وإذا لم يكن لديه عمل فستكون له تفضيلات أخرى. والنقطة التي تحاول الدراسة بحثها هنا:

هل وجود أو عدم وجد عمل للأفراد المختلفين – وهم المعتمرون – عند نقطة

زمنية، وهي فترة العمرة في رمضان، يجعلنا نميز بين من يطلبون ومن لا يطلبون (يفضلون) سلع الباعة الجائلين؟

وتشير الإحصاءات المستقاة من بيانات العينة إلى النتائج التالية:

جدول (5) مدى وجود عمل لدى المعتمر والطلب على سلع الباعة الجائلين

	يطلب	لا يطلب
لديه عمل	%65.67	%80.80
ليس لديه عمل	%34.33	%19.19

مقياس التماثل المقدر

معامل التوافق = 0.022 p-value = 0.01

معامل ارتباط بيرسون = 0.167 p-value = 0.011

معامل ارتباط كيندال = 0.167 p-value = 0.011

معامل ارتباط سبيرمان للرتب = 0.167 p-value = 0.011

وتشير البيانات إلى أن المعتمرين الذين لديهم عمل يميلون إلى الطلب من الباعة الجائلين، فهم يمثلون حوالي 65.67%، والذين ليس لديهم عمل ويطلبون من الباعة الجائلين 34%، وعلى هذا فإن الذين لديهم عمل هم أكثر ميلاً للشراء من الباعة الجائلين. والدليل أن نسبة الذين لديهم عمل ويشترون من الباعة الجائلين إلى عدد المعتمرين الكلي الذين لديهم عمل = 52.4%، وأن نسبة المعتمرين الذين لديهم عمل ويشترون إلى عدد المعتمرين الذين لديهم عمل ولا يشترون = 1.1% بمعنى أن المعتمرين الذين لديهم عمل ويشترون يزيد عن عدد المعتمرين الذين لديهم عمل ولا يشترون بنسبة 10%. هل يمكن استنتاج مثل هذه النتيجة بالنسبة للمعتمرين الذين لا يعملون في بلادهم؟

نحاول التوصل إلى ذلك بالنسبة التالية:

نسبة المعتمرين الذين ليس لديهم عمل ويشترون إلى عدد المعتمرين الذين ليس لديهم عمل ككل

Correlations

Correlations

		HAVWORK	BUYORNO
HAVWORK	Pearson Correlation	1	.167*
	Sig. (2-tailed)	.	.011
	N	233	233
BUYORNO	Pearson Correlation	.167*	1
	Sig. (2-tailed)	.011	.
	N	233	233

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations

			HAVWORK	BUYORNO
Kendall's tau_b	HAVWORK	Correlation Coefficient	1.000	.167*
		Sig. (2-tailed)	.	.011
		N	233	233
	BUYORNO	Correlation Coefficient	.167*	1.000
		Sig. (2-tailed)	.011	.
		N	233	233
Spearman's rho	HAVWORK	Correlation Coefficient	1.000	.167*
		Sig. (2-tailed)	.	.011
		N	233	233
	BUYORNO	Correlation Coefficient	.167*	1.000
		Sig. (2-tailed)	.011	.
		N	233	233

*. Correlation is significant at the .05 level (2-tailed).

= 70.77%. ونسبة المعتمرين الذين ليس لديهم عمل ويشترون إلى عدد المعتمرين الذين ليس لديهم عمل ولا يشترون = 242%

وهذا يعني أنه من عدد المعتمرين الذين ليس لديهم عمل ويشترون يمثلون 70.8% من عدد المعتمرين الذين لديهم عمل (ككل) والذين يشترون من بين المعتمرين الذين ليس لديهم عمل إلى الذين لا يشترون من بين المعتمرين الذين ليس لديهم عمل = 242% أي أكثر من الضعف أي يزيد بنسبة 142% ومن هذا نستنتج أن: إذا كان الذين لهم عمل في موطنهم الأصلي من المعتمرين لهم ميل للشراء من الباعة الجائلين، إلا أن الذين ليس لديهم عمل لهم ميل أكبر للشراء من الباعة الجائلين، أي أن:

"ميل الذين ليس لديهم عمل إلى الشراء من الباعة الجائلين أكبر من ميل الذين لديهم عمل للشراء من الباعة الجائلين".

ويمكن التوصل إلى هذه النتيجة من مخرجات الكمبيوتر المرفقة بسهولة. ويلاحظ أن معاملات الارتباط كلها بين حالة العمل (لديه عمل أو ليس لديه عمل في الموطن الأصلي) والشراء من الباعة الجائلين تختلف معنوياً عن الصفر ، فمعامل بيرسون = معامل كيندال = معامل سبيرمان = 0.167 ومستوى المعنوية = المقدر (0.011) وهو أقل من (0.05).

سادساً: الدليل التجريبي على أثر مكان السكن على الشراء من الباعة الجائلين:

تحاول الدراسة هنا أن تحلل ما إذا كان المكان الذي يسكن فيه المعتمر له أثر على الشراء من الباعة الجائلين، فقد يكون لوجود الباعة الجائلين أمام المعتمر في الذهاب والإياب أثر على تفضيله للشراء، ولاسيما الذين يسكنون في أماكن بعيدة، خشية أن تفوتهم فرصة ما للشراء بأسعار رخيصة.

ومن نتائج الاستبيان حصلنا على بيانات الجدول التالي:

جدول (6) مكان سكن المعتمر والشراء من الباعة الجائلين

	يطلب	لا يطلب
حول الحرم	%24.24	%14.14
قرب الحرم	%50	%44.44
بعيد عن الحرم	%25.12	%41.41

معامل التوافق = 0.173 p-value = (0.027).

<u>من الدليل الموجود في جدول (6) نلاحظ:</u>

(أ)أن الذين يطلبون سلع الباعة الجائلين ويسكنون حول الحرم حوالي 24.24% من عدد المعتمرين الكلي الذين يطلبون سلعاً من الباعة الجائلين، بينما الذين يسكنون قرب الحرم ويطلبون سلعاً من الباعة الجائلين حوالي 50% من إجمالي عدد المعتمرين الذين يشترون سلعاً من الباعة الجائلين، وتزيد نسبة المعتمرين الذين يسكنون بعيداً عن الحرم ويطلبون سلعاً من الباعة الجائلين عن $\frac{1}{4}$ عدد المعتمرين الكلي الذين يشترون من الباعة الجائلين.

(ب)وينطبق ذلك أيضاً على نسب الذين لا يطلبون سلعاً من الباعة الجائلين إلى عدد المعتمرين الذين لا يشترون من هؤلاء الباعة في عينة الدراسة، ففي المقدمة من يسكنون قرب الحرم (44.44%) يليهم من يسكنون بعيداً عن الحرم (41.41%) ثم أخيراً من يسكنون حول الحرم (14.14%).

وهذا الدليل يبدو أنه يؤيد أن الذين يسكنون قرب الحرم يميلون أكثر إلى الشراء من الباعة الجائلين مقارنة بغيرهم، وأيضاً نسبة كبيرة منهم لا تميل إلى الشراء من الباعة الجائلين، ولكن للتأكد من صحة هذا الدليل نعود لفحصه بدقة أكثر كما يلي:

(1)بالنسبة لمن يسكنون قرب الحرم:**نسبة من يسكنون قرب الحرم في العينة ككل = 47.64%. ومن هؤلاء نسبة من يشترون سلعاً من الباعة الجائلين إلى العدد**

الكلي لمن يسكنون قرب الحرم = 60%. ونسبة من لا يطلبون سلعاً من الباعة الجائلين من العدد الكلي للمعتمرين قرب الحرم = 39.639%.

(2)بالنسبة لمن يسكنون حول الحرم من المعتمرين: ونسبتهم في العينة = 19.74%. نسبة من يشترون من الباعة الجائلين من العدد الكلي للمعتمرين الذين يسكنون حول الحرم = 69.566%. ونسبة من لا يشترون (ممن يسكنون حول الحرم) من العدد الكلي للمعتمرين الذين يسكنون حول الحرم = 30.434%.

(3)بالنسبة لمن يسكنون بعيداً عن الحرم: ونسبتهم في العينة = 32.62%. نسبة المعتمرين الين يسكنون بعيداً عن الحرم ويشترون من الباعة الجائلين = 46%. ونسبة المعتمرين الذين يسكنون بعيداً عن الحرم ولا يشترون من الباعة الجائلين = 53.95%.

ومن تلك النتائج يتضح أن:

أن المعتمرين الذين يسكنون حول الحرم لديهم ميل أكبر للشراء من الباعة الجائلين (فنسبة من يشتري منهم 69.566%) مقارنة بمن يسكنون قرب الحرم (نسبة من يشتري منهم 60%) وبمن يسكنون بعيداً عن الحرم (نسبة من يشتري منهم 46%).

وأن المعتمرين الذين يسكنون بعيداً عن الحرم لديهم أكبر ميل لعدم الشراء من الباعة الجائلين، (نسبة من لا يشتري منهم حوالي 54%) مقارنة بمن يسكنون قرب الحرم (نسبة من لا يشتري منهم 39.64%) ومن يسكنون حول الحرم (نسبة من لا يشتري منهم 30.4%).

ولكن هناك ارتباط (توافق) معنوي بين السكن قرب أو بعيداً عن الحرم والشراء من الباعة الجائلين، وهذا الارتباط معنوي عند مستوى معنوية (5%).

لمبحث الثاني

اختبار أثر العوامل الاجتماعية والشخصية للمعتمر على الطلب من الباعة الجائلين

المبحث الثاني

اختبار أثر العوامل السابقة إحصائياً في التأثير على الشراء من الباعة الجائلين

في هذا الجزء نحاول إلقاء الضوء على ما إذا كان هناك:

علاقة سببية causal relationship بين قرار الشراء من الباعة الجائلين وكل عامل من العوامل الست السابقة، وهذه العوامل هي:

1-أثر الجنس: وهو يختبر ما إذا كان اختلاف الجنس يؤثر على قرار الشراء من الباعة الجائلين، بمعنى هل هناك اختلاف معنوي بين الرجل والمرأة المعتمر في قرار الشراء من الباعة الجائلين.

2-أثر العمر: وهو يختبر ما إذا كان الاختلاف بين أعمار المعتمرين في نقطة زمنية معنية (هي شهر رمضان) له أثر على قرار الشراء من الباعة الجائلين.

3-أثر المستوى التعليمي: وهو يختبر ما إذا كانت دالة الطلب من الباعة الجائلين تختلف اختلافاً معنوياً باختلاف المستوى التعليمي للمعتمرين.

4 -أثر العمل: وهو يختبر ما إذا كان وجود عمل لدى المعتمر أو عدم وجود عمل له في بلده له أثر معنوي على طلبه على سلع الباعة الجائلين.

5- أثر المكان (المسكن): وهو يختبر ما إذا كان السكن الذي يقيم فيه المعتمر في فترة العمرة له تأثير معنوي على قرار الشراء من الباعة الجائلين.

6-أثر الحالة الاجتماعية: وهو يختبر ما إذا كان المعتمر المتزوج يختلف اختلافاً معنوياً عن المعتمر غير المتزوج في الشراء من الباعة الجائلين.

ولاختبار تلك الآثار تم إجراء انحدار لقرار الشراء على المتغيرات الممثلة لتلك الآثار وتم التحليل باستخدام خمس نماذج انحدار، واتضح من نتائج الانحدار كما وردت في المخرجات المرفقة ما يلي:

Regression

Regression

Variables Entered/Removed[b]

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	MARTSTAT, HOUSPLAC, EDULEVEL, SEX, HAVWORK, AGE[a]	.	Enter
2	.	MARTSTAT	Backward (criterion: Probability of F-to-remove >= .100).
3	.	EDULEVEL	Backward (criterion: Probability of F-to-remove >= .100).
4	.	SEX	Backward (criterion: Probability of F-to-remove >= .100).
5	.	HAVWORK	Backward (criterion: Probability of F-to-remove >= .100).

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: BUYORNO

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.276[a]	.076	.052	.482
2	.276[b]	.076	.056	.481
3	.275[c]	.076	.059	.480
4	.270[d]	.073	.061	.480
5	.254[e]	.065	.056	.481

a. Predictors: (Constant), MARTSTAT, HOUSPLAC, EDULEVEL, SEX, HAVWORK, AGE

b. Predictors: (Constant), HOUSPLAC, EDULEVEL, SEX, HAVWORK, AGE

c. Predictors: (Constant), HOUSPLAC, SEX, HAVWORK, AGE

d. Predictors: (Constant), HOUSPLAC, HAVWORK, AGE

e. Predictors: (Constant), HOUSPLAC, AGE

ANOVA[f] 24

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4.329	6	.721	3.100	.006[a]
	Residual	52.607	226	.233		
	Total	56.936	232			
2	Regression	4.329	5	.866	3.736	.003[b]
	Residual	52.607	227	.232		
	Total	56.936	232			
3	Regression	4.302	4	1.075	4.659	.001[c]
	Residual	52.634	228	.231		
	Total	56.936	232			
4	Regression	4.162	3	1.387	6.019	.001[d]
	Residual	52.774	229	.230		
	Total	56.936	232			
5	Regression	3.677	2	1.839	7.940	.000[e]
	Residual	53.259	230	.232		
	Total	56.936	232			

a. Predictors: (Constant), MARTSTAT, HOUSPLAC, EDULEVEL, SEX, HAVWORK, AGE

b. Predictors: (Constant), HOUSPLAC, EDULEVEL, SEX, HAVWORK, AGE

c. Predictors: (Constant), HOUSPLAC, SEX, HAVWORK, AGE

d. Predictors: (Constant), HOUSPLAC, HAVWORK, AGE

e. Predictors: (Constant), HOUSPLAC, AGE

f. Dependent Variable: BUYORNO

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.968	.294		3.295	.001
	SEX	-.135	.164	-.055	-.827	.409
	AGE	5.291E-03	.003	.134	1.670	.096
	HOUSPLAC	.127	.045	.183	2.839	.005
	EDULEVEL	-1.013E-02	.030	-.023	-.341	.734
	HAVWORK	.106	.088	.096	1.205	.229
	MARTSTAT	-2.861E-04	.082	.000	-.003	.997
2	(Constant)	.968	.292		3.317	.001
	SEX	-.135	.163	-.055	-.829	.408
	AGE	5.287E-03	.003	.134	1.796	.074
	HOUSPLAC	.127	.045	.183	2.846	.005
	EDULEVEL	-1.013E-02	.030	-.023	-.342	.733
	HAVWORK	.106	.082	.096	1.285	.200
3	(Constant)	.912	.240		3.792	.000
	SEX	-.125	.160	-.051	-.779	.437
	AGE	5.540E-03	.003	.141	1.948	.053
	HOUSPLAC	.127	.044	.183	2.860	.005
	HAVWORK	.102	.081	.092	1.252	.212
4	(Constant)	.773	.162		4.784	.000
	AGE	5.374E-03	.003	.137	1.897	.059
	HOUSPLAC	.123	.044	.178	2.793	.006
	HAVWORK	.115	.079	.104	1.450	.148
5	(Constant)	.902	.135		6.679	.000
	AGE	7.297E-03	.003	.185	2.907	.004
	HOUSPLAC	.124	.044	.178	2.789	.006

a. Dependent Variable: BUYORNO

Excluded Variables[e] 25

Model		Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics
						Tolerance
2	MARTSTAT	.000[a]	-.003	.997	.000	.638
3	MARTSTAT	-.001[b]	-.014	.989	-.001	.638
	EDULEVEL	-.023[b]	-.342	.733	-.023	.894
4	MARTSTAT	-.003[c]	-.035	.972	-.002	.639
	EDULEVEL	-.012[c]	-.187	.852	-.012	.928
	SEX	-.051[c]	-.779	.437	-.052	.943
5	MARTSTAT	.036[d]	.476	.635	.031	.729
	EDULEVEL	.005[d]	.070	.944	.005	.957
	SEX	-.068[d]	-1.065	.288	-.070	.987
	HAVWORK	.104[d]	1.450	.148	.095	.781

a. Predictors in the Model: (Constant), HOUSPLAC, EDULEVEL, SEX, HAVWORK, AGE

b. Predictors in the Model: (Constant), HOUSPLAC, SEX, HAVWORK, AGE

c. Predictors in the Model: (Constant), HOUSPLAC, HAVWORK, AGE

d. Predictors in the Model: (Constant), HOUSPLAC, AGE

e. Dependent Variable: BUYORNO

(أ) النموذج الأول:

عندما تم إجراء انحدار لقرار الشراء (الشراء أو عدم الشراء) على المتغيرات الستةجميعا(sex,martstat,housplace,edulevel,havework,age)

وجدنا أن:

من التباين الكلي لقرار الشراء وهو (65.936) تفسر الستة حوالي (4.329) وعلى هذا فإن النسبة التي تفسرها المتغيرات الستة من تباين قرار الشراء = 4.329 ÷ 56.936 أي تفسر حوالي 0.076032738 بمعنى أنه تفسر 7.6% من التباين الكلي لتباين قرار الشراء، وعند اختبار ما إذا كان هذا المقدار الذي تفسره المتغيرات الست يختلف معنوياً عن الصفر باستخدام اختبار F فإن إحصائية الاختبار لها قيمة هي:

$$F(6,226)=\frac{(.0760327)/(7-1)}{(1-.0760327)/(233-7)}=3.0995$$

وحيث أن p-value = 0.006 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 = ∝ وعلى هذا فإن مساهمة المتغيرات الستة في تفسير تباين قرار الشراء يختلف معنوياً عن الصفر، صحيح أنها تفسر حوالي 7.6% من هذا التباين، لكن هذه المساهمة على صغرها معنوية جداً حتى عند مستوى معنوية (∝ = 0.07)

(ب) بالنسبة للنموذج الثاني:

تم استبعاد متغير الحالة الاجتماعية (Martstat) من النموذج والإبقاء على متغيرات ست فقط هي:

مكان السكن (Housplac) والمستوى التعليمي (Edulevel) والجنس (Sex) وما إذا كان لديه عمل (Havwork) والعمر (Age)

وجد أن المتغيرات الخمسة تفسر من قرار الشراء أو عدم الشراء حوالي 0.076

أي أن المتغيرات الخمسة تفسر نفس المقدار الذي كانت تفسره

المتغيرات الست (بما فيها متغير الحالة الاجتماعية) من تباين قرار الشراء أو عدم الشراء من الباعة الجائلين، وعند اختبار مساهمة المتغيرات الخمسة في تفسير تباين قرار الشراء فإن إحصائية F المحسوبة هي:

$$F(5,227)=\frac{(.07603278)/(6-1)}{(1-.07603278)/(233-6)}=3.0995$$

وقيمة مستوى المعنوية المقدر $(P-value=.003)$ ومن الواضح أن مساهمة المتغيرات الخمس في تفسير تباين قرار الشراء يختلف معنوياً عن الصفر، ويلاحظ أن استبعاد متغير الحالة الاجتماعية (Martstat) لم يسفر عنه انخفاض معنوي في المقدرة التفسيرية للنموذج بل إن المقدرة التفسيرية ودقة التقدير قد زادت، حيث يلاحظ أن الخطأ المعياري للانحدار (الذي كان به 6 متغيرات): المخرجات (page 1)

$$\textbf{Std. Error of the Estimate}=\sqrt{\frac{52.607}{(233-7)}}=.482467$$

أما الخطأ المعياري للانحدار (الذي به 5 متغيرات):

$$\textbf{Std. Error of the Estimate}=\sqrt{\frac{52.607}{(233-6)}}=.481403$$

ومن الواضح أن الخطأ المعياري للانحدار انخفض من (0.482467) إلى (0.481403) وانخفاض الخطأ المعياري للانحدار يعني زيادة دقة تقدير النموذج، نتيجة زيادة درجات الحرية من df = 226 إلى df = 227 ومن الواضح أن معنوية النموذج الثاني أكبر من معنوية النموذج الأول سواء نظرنا إلى إحصائية F للنموذج الثاني (خمس متغيرات حيث F= 3.736) مقارنة بإحصائية F للنموذج الأول (ست متغيرات حيث F=3.100) أو إذا نظرنا إلى قيمة p-value للنموذج الثاني (P-value = 0.033) وهي أقل من قيمة (P-value = 0.006) للنموذج الأول.

(ج) بالنسبة للنموذج الثالث:

وعند استبعاد متغير آخر وهو الذي له أقل قيمة لإحصائية t في المتغيرات الخمسة وهو هذه المرة المتغيرة (Edulevel) لأن قيمة t له أقل قيمة في المتغيرات الخمسة وتساوي (‎-0.342‎) ويترتب على ذلك انخفاض طفيف في المقدرة التفسيرية للنموذج مقاسه بمعامل التحديد العادي غير المعدل من (0.07603) إلى (0.07556) وبمقدار انخفاض (0.00047) وهو انخفاض غير معنوي، ويلاحظ أن الخطأ المعياري للنموذج انخفض نتيجة هذا الاستبعاد من (0.481403) إلى (048047) ولهذا فإن معنوية الانحدار ككل ارتفعت مقاسه بقيمة إحصائية F من (F=7.36) إلى F=4.59 وقيمة p-value انخفضت من (0.003) إلى (0.001) بمعنى أن المقدرة التفسيرية للنموذج زادت معنويتها إحصائياً، وهذا يبرر استبعاد المتغير الذي يشير إلى المستوى التعليمي، لأن مساهمة هذا المتغير في تفسير قرار الشراء من الباعة الجائلين لا يختلف معنوياً عن الصفر.

(د) وعند النظر إلى النموذج الرابع:

نجد أن متغير جنس المعتمر (Sex) هو المتغير الذي له قيمة إحصائية (t) أقل من أي متغير آخر وقيمتها تقل عن الواحد (‎-0.779‎) واستبعاده من النموذج في هذه الحالة يحسن مقدرته التفسيرية بنفس الطريقة التي تم ذكرها بالنسبة للمتغيرات الأخرى التي تم استبعادها في النموذج الثاني والثالث، وترتب على هذا الاستبعاد انخفاض طفيف في المقدرة التفسيرية للنموذج الرابع مقارناً بالنموذج الثالث من (0.076) إلى (0.073) مقاسه بمعامل التحديد غير المعدل، ولكن نظراً لأن هذا الاستبعاد يترتب عليه زيادة درجات الحرية إلى (229) فقد ارتفعت المقدرة التفسيرية للنموذج من (0.059) إلى (0.061) مقاسه بمعامل التحديد المعدل، مع انخفاض الخطأ المعياري للانحدار من (0.2308) إلى (0.22984) ولهذا فإن إحصائية اختبار النموذج ككل وهي إحصائية F زادت قيمتها من (4.659) إلى (6.019) بمعنى أن معنوية المتغيرات التفسيرية في تفسير قرار الشراء من الباعة الجائلين قد زادت باستبعاد المتغير الذي يسير إلى الجنس (Sex).

(هـ) بالنسبة للنموذج الخامس:

باستبعاد متغير (Havwork) الذي يشير إلى ما إذا كان المعتمر لديه عمل أم لا يصبح لدينا النموذج الخامس ونكتب النموذج كاملاً كما يلي:

$$Buy= 0.902 + 0.0072978\ Age + 0.124\ Houseplace$$

SE	(0.135)	(0.003)	(0.044)
t	(6.079)	(2.907)	(2.789)

$St.d = 0.481$, $R^2 = 0.065$, $\bar{R}^2 = 0.056$

$F(2,320) = 7.940$

p-value = 0.000

ومن تلك النتائج يتضح أن قرار الشراء من الباعة الجائلين أو عدم الشراء منهم يتأثر تأثيراً معنوياً بعمر المعتمر وبمكان مسكن المعتمر بالنسبة للحرم، وكلا المتغيرين يفسر حوالي 6.5% من تباين قرار الشراء (بدلالة معامل التحديد المعدل) والنموذج ككل معنوي جداً عند مستوى معنوية 1% إحصائية F، والمعلمات المقدرة كلها معنوية بدلالة إحصائية t عند مستوى معنوية 1%.

والخلاصة: أن قرار الشراء من الباعة الجائلين من قبل المعتمرين يتأثر تأثيراً معنوياً موجباً بمتغيرين فقط هما متغير العمر ومتغير مكان السكان، ويلاحظ أن المعلمات يصعب تفسيرها كمياً لأن المتغيرات كلها مقاسه في صورة كيفية.

المبحث الثالث

الجوانب الكمية للطلب في سوق الباعة الجائلين

وفي هذا المبحث يتم تحليل النقاط التالية:

(ا)المبلغ الذي ينفقه المعتمر على سلع الباعة الجائلين.

(ب)أنواع السلع التي يطلبها المعتمر من الباعة الجائلين.

(ج)مدى شراء المعتمرين من الباعة الجائلين.

المبحث الثالث

الجوانب الكمية للطلب في سوق الباعة الجائلين:

(أ) المبلغ الذي ينفقه المعتمر على سلع الباعة الجائلين:

يعتبر المبلغ الذي ينفقه المعتمر على سلع الباعة الجائلين مؤشرا لمدى إقبال المعتمرين على الشراء من الباعة الجائلين، وفي ظل انخفاض أسعار السلع التي يبيع بها الباعة الجائلين، فإن إنفاق المعتمر على سلع الباعة الجائلين يزيد إذا كان الطلب على تلك السلع مرناً، وإذا كان المبلغ المنفق صغيراً مع كون أسعار الباعة الجائلين منخفضة فإن هذا مؤشر على أن الطلب على سلع الباعة الجائلين غير مرن، بمعنى أن الإنفاق على سلع الباعة الجائلين لا يزيد إلا بنسبة ضئيلة جداً تقل عن نسبة انخفاض سعر تلك السلع.

ولمعرفة حجم إنفاق المعتمرين على سلع الباعة الجائلين، ومن ثم استنتاج مؤشر ما على مرونة الطلب على سلع الباعة الجائلين من الاستبيان حصلنا على النتائج التالية:

جدول رقم (7) حجم المبلغ الذي ينفقه المعتمر على سلع الباعة الجائلين:

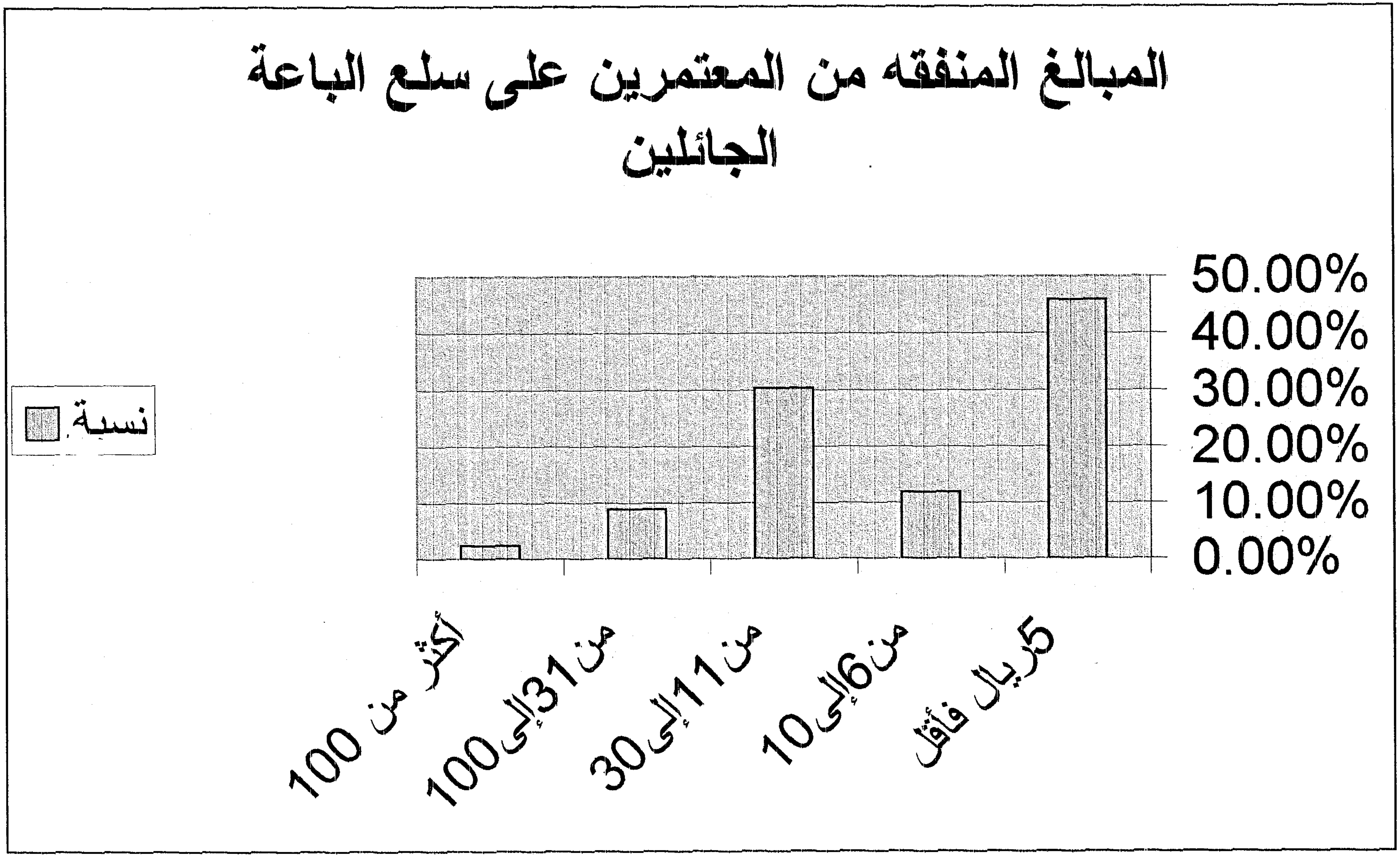
المبلغ	النسبة	المبلغ	النسبة
5 ريال فأقل	45.9%	10 ريال فأقل	57.8%
6 – 10 ريال	11.9%	11 – 30 ريال	30.4%
11 – 30 ريال	30.4%	31 – 100 ريال	8.9%
31 – 100 ريال	8.9%	أكثر من 100 ريال	2.4%
أكثر من 100 ريال	2.4%		

من الواضح من بيانات الجدول أن حوالي 57.8% من المعتمرين ينفقون مبلغ 10 ريال فأقل على سلع الباعة الجائلين، وأن أقل من ثلث المعتمرين الذين

يشترون من الباعة الجائلين (أي نسبة 30.4% ممن يطلبون) ينفقون مبلغ من 11 ريال إلى 30 ريال، وأن حوالي 8.9% ممن يطلبون من الباعة الجائلين ينفقون مبلغ يتراوح بين 31 إلى 100 ريال، وأن نسبة ضئيلة من المعتمرين الذين يشترون من الباعة الجائلين (2.4%) هم الذين يزيد إنفاقهم على 100 ريال. وعلى هذا فالمبالغ المنفقة على سلع الباعة الجائلين هي أصلاً مبالغ صغيرة رغم أن سلع الباعة الجائلين من السلع ذات مستويات الأسعار المنخفضة، مما يعطي مؤشراً إلى أن مرونة الطلب على سلع الباعة الجائلين أقل من واحد (أي أن الطلب على سلع الباعة الجائلين غير مرن).

ويوضح الجدول والرسم البياني المرفق أيضاً أن نسبة المعتمرين الذين يشترون من الباعة الجائلين (من العدد الكلي للمعتمرين الذين يطلبون) وإنفاقهم في حدود 5ريال فأقل حوالي (46%) مما يعطي مؤشراً لمدى إنفاق المعتمرين على سلع الباعة الجائلين، وأن نسبة الذين ينفقون من 6 ريال إلى 10 ريال حوالي 11.9% وهي أيضاً تعطي مؤشراً لمدى صغر إنفاق المعتمرين على سلع الباعة الجائلين.

وضآلة المبالغ المنفقة على سلع الباعة الجائلين، يعني أن الدخل الذي سيحصل عليه الباعة الجائلين من وراء تلك المهنة سيكون دخلاً ضئيلاً لأن إنفاق المعتمرين هو دخل الباعة الجائلين في هذه الحالة.


المبالغ المنفقه من المعتمرين على سلع الباعة الجائلين
50.00%
40.00%
30.00%
20.00%
10.00%
0.00%
أكثر من 100
من 31 إلى 100
من 11 إلى 30
من 6 إلى 10
5 ريال فأقل
نسبة

(ب) أنواع السلع التي يطلبها المعتمرون من الباعة الجائلين:

ولمعرفة أنواع السلع التي يطلبها المعتمرون من الباعة الجائلين، حصلنا على النتائج التالية:

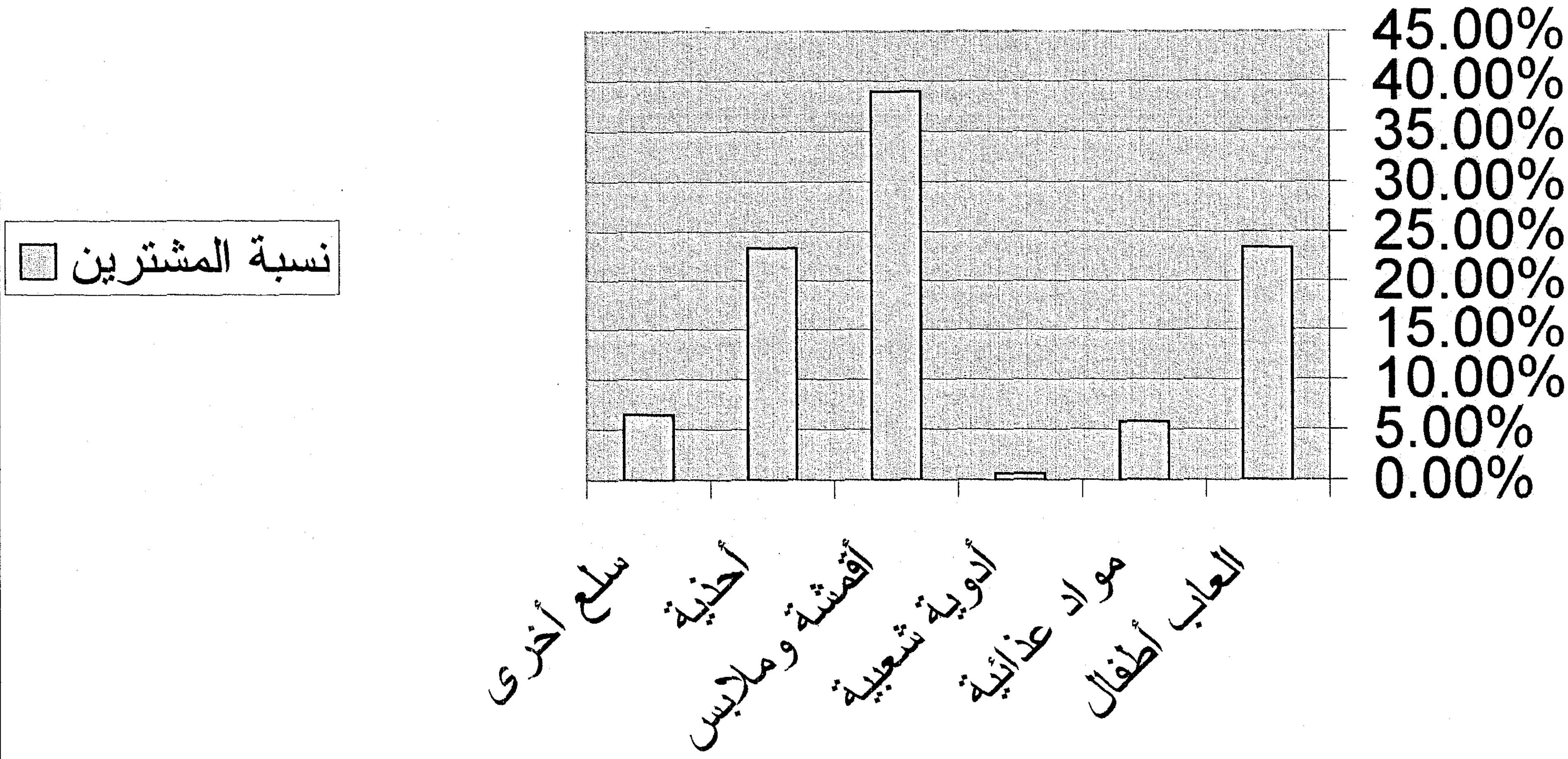
جدول (8) نوع البضاعة التي يطلبها المعتمرون من الباعة الجائلين:

البضاعة	نسبة المشترون
ألعاب أطفال	**%23.4**
مواد غذائية	**%5.8**
أدوية شعبية	**%0.6**
أقمشة وملابس	**%38.96**
أحذية	**%23.37**
سلع أخرى	**%6.49**

من بيانات هذا الجدول يتضح أن المعتمرين الذين يشترون من الباعة الجائلين تتوزع مشترياتهم على النحو التالي: تحتل الملابس والأقمشة المركز الأول من حيث السلع التي يطلب المعتمرين شراءها من الباعة الجائلين، وذلك بنسبة حوالي 39%، أي أن أكثر من ثلث المعتمرين الذين يشترون من الباعة الجائلين تكون الأقمشة والملابس في قمة سلم تفضيلاتهم للسلع التي يشترونها من الباعة الجائلين، وتأتي ألعاب الأطفال في المركز الثاني بنسبة 23.4% ثم الأحذية بنفس النسبة تقريباً 23.37%. ومن الملاحظ أن نسبة ضئيلة من المعتمرين يشترون مواد غذائية من الباعة الجائلين (حوالي 5.8%)، وربما يرجع ذلك لاعتقاد المعتمرين أنها إما غير نظيفة ومن ثم غير صحية، أو أن من يبيعونها غير مؤهلين صحياً لإنتاجها وبيعها، إلا إذا كانت خضروات وفاكهة فهي لن تختلف من حيث المبدأ عن تلك السلع التي تباع في المحلات النظامية، وإن كانت تباع بأسعار أقل لدى الباعة الجائلين، وفي ذيل السلع التي يطلبها المعتمرين من الباعة الجائلين تأتي الأدوية الشعبية مثل أدوية الرطوبة والمراهم وبعض

المسكنات ونسبتها حوالي 0.6% من إجمالي الطلب على كل سلع الباعة الجائلين.والرسم البياني يوضح هذا التركيب، ويوضح نسبة المشترين لكل سلعة من السلع إلى إجمالي عدد المعتمرين الذين يشترون من الباعة الجائلين.

نوع البضاعة التي يشتريها المعتمرين



المبحث الثالث

دوافع طلب المعتمر على سلع الباعة الجائلين

ويتم التحليل في نقطتين

- الدوافع الإيجابية لطلب المعتمر من الباعة الجائلين.

-الدوافع السلبية لطلب المعتمر من الباعة الجائلين.

المبحث الثالث

دوافع الطلب أو عدم الطلب على سلع الباعة الجائلين

في هذا المبحث نتناول نقطتين:

(1)الدوافع الإيجابية للطلب على سلع الباعة الجائلين.

(2)الدوافع السلبية للطلب على سلع الباعة الجائلين.

ويقصد بالدوافع الإيجابية للطلب: العوامل التي تحفز المعتمر على أن يطلب سلعاً من الباعة الجائلين، وأما الدوافع السلبية فهي العوامل التي تعوق المعتمر عن طلب سلع الباعة الجائلين.

وفيما يلي نحتكم إلى نتائج المؤشرات الإحصائية لاستقاء دليل تجريبي يقف خلف الدوافع الإيجابية للطلب أو يقف خلف الدوافع السلبية للطلب.

(أ) الدوافع الإيجابية للطلب على سلع الباعة الجائلين:

يمكن تقسيم الدوافع الإيجابية التي تحفز المعتمرين على الشراء من الباعة الجائلين إلى ستة دوافع، يقف خلف كل دافع أثراً اقتصادياً محفزاً على الشراء من الباعة الجائلين، وهذه الدوافع تتمثل في:

[1] انخفاض السعر: وهو يعكس الأثر السوقي The Market effect، ويقصد بالأثر السوقي أثر وجود سوق غير نظامي Unorganized market للباعة الجائلين بجانب السوق النظامي على سعرا لسلعة في السوق غير النظامي ، مما سعر السوق غير النظامي اقل من سعر التوازن السوق النظامي حفز للطلب على سلع السوق الأول.

[2] وجود فرق في السعر: وهو يعكس الأثر السوقي أيضاً على وجود فرق بين سعر السوق النظامي، متمثل في سعر المحلات النظامية وبين سعر السوق غير النظامي، متمثل في سوق الباعة الجائلين لسلعة ما تعرض في السوقين في نفس الوقت، مما يدفع بائعي السوق غير النظامية على جعل الفرق بين السعرين هو بحيث يجذب المعتمرين للطلب على سلعهم.

[3] مدى قرب الباعة الجائلين من مكان تواجد المعتمر: وهو يعكس أثر المكان The place effect، فوجود بائع السلعة في احتكاك مباشر مع المعتمر في نفس المكان، قد يولد حافزاً لدى المعتمر على الشراء.

[4] مدى معرفة المعتمر بمكان آخر تباع فيه السلعة: وهو يعكس أثر عدم المعرفة، فقصور المعرفة لدى المعتمر بوجود أماكن أخرى تباع فيها نفس السلعة التي يبيعها البائع المتجول، قد يحفزه على الشراء من البائع المتجول، ولهذا فهذا الدافع يعكس ما يمكن تسميته أثر عدم المعرفة The non-information.

[5] قرار الشراء لدى المعتمر وقتي: Instantaneousوهذا العامل يعكس أثر الزمن The time effect ، ويعني هذا العامل أن المعتمر بمجرد أن يرى السلعة لدى البائع المتجول يتولد – في نفس اللحظة – في ذهنه قرار الشراء من البائع المتجول.

[6] مدى التعاطف مع الباعة الجائلين: وهذا الدافع يعكس الأثر السيكولوجي أو النفسي The sympathetic effect، فإحساس المعتمر بالتعاطف مع البائع المتجول قد يحفزه على الشراء من البائع المتجول.

[7] مدى المعرفة المسبقة بنوع السلعة: وهذا الأثر يعكس أثر المعرفة العيني The in-kind information effect ويقصد به معرفة المعتمر بالخصائص الطبيعية للسلعة التي لدى البائع المتجول قد يكون أحد دوافعه على الشراء.

ومن البيانات التي حصلنا عليها من بيانات العينة اتضح أن:

جدول (9) دوافع الطلب الإيجابية على سلع الباعة الجائلين:

العامل أو الدافع	ما يعكسه الدافع	النسبة
1) انخفاض السعر	الأثر السوقي (أثر السوق)	%90.5
2) مدى وجود فرق سعري	الأثر السوقي	%89.73
3) مدى القرب من مكان المعتمر	أثر المكان	%95.2
4) مدى معرفة المعتمر بمكان آخر تباع فيه السلعة	أثر عدم المعرفة	%86.3
5) قرار الشراء وقتي	أثر الزمن	%95.9
6) مدى معرفة المعتمر المسبقة بالسلعة	أثر المعرفة	%81.7
7) مدى التعاطف مع الباعة الجائلين	الأثر النفسي والسيكولوجي	%91.8

مع بيانات هذا الجدول يتضح ما يلي:

(1)أثر السعر:

لإيضاح ما إذا كان انخفاض السعر دافعاً لطلب سلع الباعة الجائلين اتضح من بيانات عينة المعتمرين الذي طلبوا سلعاً من الباعة الجائلين أن هناك 90.5% من هؤلاء المعتمرين يكشفون عن أن انخفاض السعر كان دافعهم للشراء من الباعة الجائلين، وأن 9.5% كشفوا أن هذا لم يكن دافعهم للشراء، ومن هذا نصل إلى النتيجة التالية:

"أن الغالبية العظمى من المعتمرين الذين اشتروا سلعاً من الباعة الجائلين كان أثر السعر أحد دوافعهم على الشراء".

(2)مدى وجود فرق سعري:

كشفت نسبة حوالي 89.73% من المعتمرين الذين طلبوا سلع الباعة الجائلين أن وجود فرق سعري بين السعر الذي تباع به السلعة في السوق النظامية وبين السعر الذي تباع به نفس السلعة في السوق غير النظامية (للباعة الجائلين) كان أحد دوافعهم لطلب سلع الباعة الجائلين، وأن (10.27%) يرون أن فرق السعر

لم يكن من الكبر بحيث يكون الدافع على الشراء، ولكن هذه النتائج تقود إلى الدليل التجريبي التالي:

"يقود الفرق السعري بين مستوى أسعار سلعة ما في السوق النظامية ومستوى أسعار نفس السلعة في السوق غير النظامية للباعة الجائلين حفز غالبية المعتمرين لطلب سلع من السوق غير النظامية".

(3)مدى القرب من مكان المعتمر: أثر المكان:

تكشف نسبة 95.2% من المعتمرين الذين يطلبون سلعاً من السوق غير النظامية للباعة الجائلين، عن أن أثر المكان له أثر إيجابي على تفضيلهم للشراء من الباعة الجائلين، حيث أن وجود الباعة الجائلين أمامهم، يجعلهم يفكرون في الشراء، ولاسيما وأن قرار الشراء من الباعة الجائلين لا يحتاج إلى تفكير طويل، وعلى هذا نخلص إلى النتيجة التالية:

"يمارس أثر المكان، مكان تواجد السوق غير النظامية للباعة الجائلين في نفس مكان تواجد المعتمر، أثراً إيجابياً على تفضيل المعتمرين في طلب سلع الباعة الجائلين".

(4)أثر عدم المعرفة:

تكشف بيانات الاستبيان أن عدم معرفة المعتمر بمكان آخر تباع فيه السلعة التي يعرضها البائع المتجول في السوق غير النظامية يؤثر على 86.3% من المعتمرين الذين يطلبون سلع الباعة الجائلين، ويدفعهم للشراء من الباعة الجائلين.

وعلى هذا يمكن صياغة الفرض الأساسي التالي:

"يترتب على أثر عدم المعرفة بمكان تباع فيه نفس السلعة التي تباع في السوق غير النظامية للباعة الجائلين، تفضيل إيجابي للمعتمر للشراء من السوق غير النظامية".

(5)أثر الزمن:

تكشف نتائج الاستبيان أن قرار الشراء الوقتي يعاصر رؤية السلع التي تباع في

السوق غير النظامية للباعة الجائلين بالنسبة لحوالي (95.9%) من المعتمرين، وربما يكون هذا ناجماً عن ضآلة سعر تلك السلع وانخفاضه لا يجعل المعتمر يفكر كثيراً في قرار الشراء فوراً أو تأجيله، وإنما يشتري فوراً.

وعلى هذا نضيع الفرض الأساسي التالي:

" يترتب على قصر الفترة الزمنية المرتبطة بقرار الشراء من السوق غير النظامية للباعة الجائلين أثراً موجباً على تفضيل المعتمرين للطلب السلع من تلك السوق.

(6)أثر المعرفة المسبقة العيني بنوع السلعة:

تكشف بيانات العينة أن معرفة المعتمرين الذين يطلبون سلعاً من السوق غير النظامية للباعة الجائلين أثرت تأثيراً موجباً على تفضيل المعتمرين على طلب سلع من تلك السوق بالنسبة لحوالي (81.7%) من المعتمرين الذين يطلبون سلعاً من السوق غير النظامية.

ومن تلك النتيجة نصبغ فرض أساسي مضمونه:

"يترتب على معرفة المعتمر بالخصائص الأساسية للسلع المعروضة في السوق غير النظامية للباعة الجائلين أثراً موجباً على تفضيله للشراء من تلك السوق".

(7)الأثر النفسي:

يكشف 91.8% من المعتمرين الذين يطلبون سلعاً من السوق غير النظامية للباعة الجائلين أن التعاطف مع الباعة الجائلين أثر تأثيراً موجباً لطلب سلع من هذه السوق، وهذا التعاطف بالطبع ناجم عن الأثر الروحي المستقى من قدسية المكان، وهو الحرم، والزمان، وهو شهر رمضان، مما يزيد تعاطف المعتمرين مع تلك الفئة من البائعين.

وعلى هذا يمكن أن نصيغ الفرض التالي:

"يترتب على زيادة عاطفة المعتمرين اتجاه الباعة الجائلين في السوق غير النظامية أثر نفسي يزيد من تفضيل المعتمرين لطلب سلع من السوق غير النظامية للباعة الجائلين".

(ب)الدوافع السلبية للطلب على سلع الباعة الجائلين:

هذه الدوافع هي عوامل تقف خلف إحجام بعض المعتمرين عن طلب سلع من السوق غير النظامية للباعة الجائلين. ويمكن تقسيم تلك الدوافع إلى عشرة دوافع، يقف خلف كل عامل أثر يعكسه هذا الدافع.

والجدول التالي يلخص هذه الدوافع:

جدول (10) الدوافع السلبية للطلب على سلع السوق غير النظامية:

الدافع	الأثر الذي يعكسه الدافع	النسبة
1) السلعة غير جيدة.	**أثر مواصفات ونوع السلعة**	**%95.5**
2) لا أحب تلك الظاهرة حول الحرم	**أثر قدسية المكان**	**%93.3**
3) سلع الباعة الجائلين غير مأمونة	**أثر المخاطر المعنوية**	**%95.5**
4) سلع الباعة الجائلين غير صحية	**أثر الجودة**	**%96.6**
5) لا أرغب في تشجيع الباعة الجائلين	**أثر الظواهر السلبية**	**%93.3**
6) لا أثق في الباعة الجائلين	**أثر المخاطر المعنوية والمعلومات غير المتماثلة**	**%94.44**
7) أفضل الشراء من مكان معروف	**أثر التفضيلات والأذواق**	**%96.66**
8) سلع الباعة الجائلين منتهية الصلاحية	**أثر الجودة والصلاحية**	**%96.6**
9) أكتشفت عيباً في سلع الباعة الجائلين	**أثر التصنيع الرديء**	**%28.1**

من الواضح أن دوافع الطلب الصفري من السوق منطقية وتقف عائق عن الشراء من سوق الباعة الجائلين فبعض تلك الدوافع تتعلق ببعضها بحيث يمكن تصنيفها كما يلي:

(1)دوافع تتعلق بطبيعة السلعة: مثل دافع السلعة غير جيدة، دافع سلع الباعة

الجائلين غير مأمونة، ودافع سلع الباعة الجائلين غير صحية، وسلع الباعة الجائلين منتهية الصلاحية، ودافع اكتشاف عيب في السلعة، كل هذه الدوافع تتعلق بخصائص منفرة في السلعة محل الطلب، ولهذا فإن ما لا يقل عن 95% من المعتمرين الذين لا يطلبون سلعاً من السوق غير النظامية للباعة الجائلين يتأثر تفضيلهم وتحول أذواقهم عن السلع التي تباع في السوق غير النظامية، ومن ثم يمتنعون عن الشراء منها.

ومن الجدير بالذكر أن لفظ المخاطر المعنوية يقصد به قيام البائع المتجول بإخفاء المعلومات غير المرغوبة المتعلقة بسلعته إلى المعتمر الذي يطلب تلك السلعة، فهذا جانب سلوكي معنوي يطلق عليه المخاطر المعنوية **Moral hazard**.

أما المعلومات غير المتماثلة **asymmetric information** فتعني أن المعرفة بين البائع والمشتري بخصوص السلعة محل التعامل غير متكافئة وأنه لو كان المشتري لديه القدر الكافي من المعرفة الذي لدى البائع لما أقدم على التعامل.

(2)دوافع تعكس انطباع شخصي للمعتمر: وهي دوافع تعوق المعتمر عن طلب سلع الباعة الجائلين مثل (لا أريد تشجيع الباعة الجائلين)، (لا أثق في الباعة الجائلين)، (لا أحب هذه الظاهرة حول الحرم) ؛ لأنه مكان مقدس يجب أن يبتعد عنه الضجيج الذي يخل بالخشوع والزحام الذي يسببه الباعة الجائلين.

(3)بعض الدوافع تعكس خبرة شخصية ومعرفة متراكمة لدى المعتمر مثل العامل الأول (السلع غير جيدة) بحكم الخبرة والتجربة، والعامل الثالث (السلع غير صحية) حيث لا تخضع للرقابة والنظام، والدافع السابع (أفضل الشراء من مكان معروف) حتى يمكن للمعمر إعادة السلعة إذا اكتشف فيها عيباً.

وعلى هذا فإن قرار عدم طلب سلع من السوق غير النظامية للباعة الجائلين هو نتاج تفاعل واحد أو بعض أو كل تلك الدوافع معاً، بحيث يمتنع المعتمر عن طلب سلع من تلك السوق.

الجزء الثاني

جانب العرض في سوق الباعة الجائلين

يتناول هذا الجزء المباحث التالية:

المبحث الأول: **الجوانب الشخصية والاجتماعية للباعة الجائلين.**

المبحث الثاني:**الجوانب المتعلقة بعمل الباعة الجائلين.**

المبحث الثالث: **الجوانب الكمية في جانب العرض.**

المبحث الأول

الجوانب الشخصية والاجتماعية للعرض في سوق الباعة الجائلين.

تتمثل الجوانب الشخصية والاجتماعية للعرض في سوق الباعة الجائلين في

1- جنس البائع المتجول.

2-عمر البائع المتجول.

3- جنسية البائع المتجول.

4- مستوى التعليم.

5- الحالة الاجتماعية.

[1] جنسية البائع المتجول:

من البيانات الواردة في جدول (1) والذي يحتوي على توزيع الباعة الجائلين حسب الجنسيات المختلفة، نجد أن:

(أ) عدد الأفراد السعوديين العاملين طباعة جائلين في العينة 107فرد وبنسبة 45.7%، وهي أكبر نسبة.

(ب) عدد الأفراد من بورما (15%)، يليهم البنغال (11.1%) ونيجيريا (8.1%)، واليمن (5.1%)، وباكستان (3%)، ومالي (1.3%)، وأفغانستان (1.3%)، والهند (0.9%) ثم إندونيسيا وداغستان والصين، كل منهم بنسبة (0.4%).

وعلى هذا يمثل السعوديون معظم الباعة الجائلين بنسبة حوالي 46% وأن 97% من الباعة الجائلين هم أساساً من سبع جنسيات هي: السعودية وبورما والبنغال ونيجيريا واليمن وباكستان.

توزيع عينة العرض علي الجنسيات المختلفة

nationality	Absolute rrequency	Relative frequency
saudian	107	45.7%
Burma	35	15%
Bangladesh	26	11.1%
Nigerian	19	8.1%
Yaman	17	7.3%
Pakistan	12	5.1%
Niger	7	3%
Maly	3	1.3%
Afghanistan	3	1.3%
Indian	2	.9%
Indonesian	1	.4%
dagestani	1	.4%
Chinese	1	.4%
Total	234	100%

[2] الجنس:

في بيانات عينة الباعة الجائلين حوالي 236فرداً، منها 232إجابة صحيحة خاصة بجنس البائع المتجول وكانت كما يعكسها الاستبيان كما يلي:

جدول (2) جنس البائع المتجول

النوع	عدد الأفراد	التكرار النسبي
ذكر	208	%90
أنثى	24	%10
	232	%100

من تلك البيانات يتضح أن معظم الممارسين لمهنة الباعة الجائلين هم من الذكور بنسبة 90% تقريباً، نسبة 10% للإناث، ولهذا فإن الإناث يمثلن نسبة صغيرة، وربما يعزى ذلك إلى أن معظم هؤلاء الرجال بدون عمل، ويحاولون البحث عن وسيلة ما من وسائل الحصول على دخل، ولهذا يتجهون إلى ممارسة مهنة الباعة الجائلين، وربما تساعدنا دراسة الخصائص الأخرى للباعة الجائلين في معرفة سبب تركز النسبة الكبرى في الرجال.

[3] عمر البائع المتجول وتوزيع الأعمار:

من استبيان الأعمار للباعة الجائلين تم الحصول على توزيع أعمار الباعة الجائلين على النحول التالي:

جدول (2) توزيع تكراري لأعمار الباعة الجائلين

فئة العمر	تكرار مطلق	تكرار نسبي	تكرار نسبي متجمع
20-10	93	%37.74	%37.74
30-21	72	%30.77	%70.5
40-31	35	%14.96	%85.5
50-41	19	%8.12	%93.6
60-51	6	%2.6	%96.15
70-61	6	%2.6	%98.7
75-71	3	%1.3	%99.9
كلي	234	100	---

من هذا الجدول يتضح الآتي:

(أ) بالنسبة لفئة العمر من (10-20)سنة، نسبتهم من أفراد العينة حوالي 37.74%، منهم 12.4سنهم ما بين (10-15)سنة، وحوالي 27.35% بين (16-20)سنة، أي أن أكثر من ربع أفراد العينة من الباعة الجائلين يتراوح سنهم (16-20)سنة، وتلك هي السن التي يفترض أن الفتى أو الفتاة في سن التعليم، كما أن حوالي 45.73% من عينة الباعة الجائلين هم من السعوديين، ولهذا فقد تكون نسبة كبيرة منهم متسربة من التعليم، مما قد يعطي مؤشراً أن التسرب من التعليم قد يؤدي إلى زيادة عدد الأفراد العاملين كباعة جائلين.

(ب) بالنسبة لفئة العمر من (21-30)سنة وعددهم في العينة 72فرداً من إجمالي عدد الباعة الجائلين، وبنسبة 30.8%، وهي السن التي تقع في جزء منها في سنوات إتمام التعليم الجامعي، والجزء الأخير بعد سنوات التخرج غالباً (سن 23أو 24) سنة.

(ج) وإذا أخذنا الفئة (10-25) سنة نجد أن عدد أفراد هذا السن من العاملين في أسواق الباعة الجائلين عددهم 136فرد بنسبة 58.1%، أي حوالي $\frac{3}{5}$ العاملين من الباعة الجائلين هم من الفئة (10-25)سنة، وهذا يعني أن هناك طاقة إنتاجية مهدرة من وراء هذا العمل الهامشي، كان يمكن إما بالتعليم أو التدريب توجيه أفراد هذا السن إلى مهن أكثر فاعلية ومن ثم أكثر إنتاجية في خدمة المجتمع، وفي نفس الوقت يحقق دخلاً ملائماً.

(د) ومن ناحية أخرى، فإن عدد الأفراد العاملين في أسواق الباعة الجائلين الذين يقعون في الفئة العمرية (10-30) سنة حوالي 165فرداً من 234فرداً وبنسبة 70.5%، وإذا أضفنا إليهم الذين تتراوح سنهم بين (31-35)سنة لارتفع عدد أفراد هذه الفئة (من 10إلى 35سنة) إلى 185فرداً بنسبة 79.06% أي أن حوالي 5/4 أفراد العينة يقل سنهم عن 35عاماً، وإذا استبعدنا منهم الذين سنهم (10-15) سنة وعددهم 9أفراد، لأصبح عدد الأفراد في الفئة (16-30)سنة 156فرداً بنسبة 66.67%، أي بالضبط حوالي 3/2 العاملين في سوق الباعة الجائلين في عينة الدراسة، وهي التي تقع في نطاقها سنوات التعليم الثانوي

والجامعي، وإذا اعتبرنا أن الفرد يكون قادراً على العمل من (20-35) سنة، يكون عدد الأفراد 107فرداً بنسبة 45.7%، وإذا افترضنا أن القدرة الإنتاجية للفرد تكون عند أقصاها على مدار الفترة (20-45)سنة، فإن عدد أفراد العينة في هذه الحالة يمثل 57.7%، وهذا يعني أن الطاقة الإنتاجية لهؤلاء الأفراد مهدرة في عمل هو أقرب إلى البطالة المقنعة، حيث تكون إنتاجية هؤلاء الأفراد صفر أو سالبة، ولاسيما إذا كان تواجدهم في منطقة الحرم معوقاً لسير الطرق ومشوها للمظهر العام للمنطقة المركزية كمنطقة مقدسة.

وربما تكون الإجابة على سؤال هام هو: لماذا اتجهت إلى العمل كبائع متجول في هذه السوق؟

ومن المتوقع أن تتعدد الأسباب بتعدد المستجوبين، مما يعني أنه لا يمكن علاج مشكلة كل فرد من هؤلاء الأفراد علاجاً يتناسب مع السبب الذي دفعه إلى العمل في هذا السوق الموازية للسوق الرسمية والمنظمة بواسطة النظام الرسمي، فالحل يرتبط بأسباب عديدة اجتماعية واقتصادية وغيرها، تختلف من فرد لآخر، وتتعلق بطبيعة الأفراد الأجانب الذين جاءوا إلى المملكة والذين تم استقدامهم ولم يعملوا في العمل الذي استقدموا من أجله، ومن يقف وراء كفالتهم وهي مشاكل تعاني منها المملكة وكل دول الخليج.

وبالنظر إلى الإحصاءات الوصفية لمتغير العمر نجد المؤشرات التالية:

عدد المشاهدات	N = 234
الوسط الحسابي	Mean = 27
الوسيط	Median = 23
المنوال	Mode = 19
الانحراف المعياري	S.D = 13.36
الالتواء	Skweness = 1.46
معامل التفرطح	Kurtosis = 2
المدى	Range = 65

ومن تلك الإحصاءات نجد أن متوسط عمر البائع المتجول حوالي 27عاماً، ولكن العمر الوسيط هو 23عاماً، بمعنى أن 50% من عدد الأفراد يقع قبل هذا العمر، 50%

من هذا العدد يقع بعد هذا العمر، والعمر الشائع (الأكثر تكراراً) وهو المنوال = 19سنة، والعمر الذي تكرر بعده هو 20عاماً، وتكرر 15مرة، ولكن العمر 19سنة أكثر تكرراً (17مرة)، وبنسبة (6.83%) من أفراد العينة.

وإذا افترضنا أن عينة الأفراد لها مفردات موزعة توزيعاً طبيعياً بمتوسط = 27سنة وانحراف معياري = 13.358سنة، فإن فترة ثقة 95% لمتوسط أعمار الباعة الجائلين لها حدين هما:

الحد الأعلى لفترة الثقة = 28.27سنة.

والحد الأدنى لفترة الثقة = 25.29سنة.

وهذه الفترة تعني أننا لو سحبنا 100عينة من الباعة الجائلين في المنطقة المركزية حول الحرم، وحسبنا فترة ثقة لأعمارهم لحصلنا على 95عينة تعطي لنا فترات متوسط العمر(27سنة) المحسوب من العينة.

وطول فترة الثقة يشير إلى أن معظم العاملين في سوق الباعة الجائلين هم من الشبان صغار السن غالباً، والشكل التالي يوضح المدرج التكراري للأعمال ومرسوم عليه منحنى التوزيع الطبيعي، ومن الواضح أن هناك التواء في توزيع الأعمال ناحية اليمين وأن النسبة الكبرى من الأعمار مركزه في السن الأصغر كما يتضح من ارتفاع مستطيلات المدرج التكرارية.

وبالنسبة لاختيار طبيعة توزيع الأعمار باستخدام ورقة التوزيع الطبيعي نجد أن الأعمار تنحرف عن خط التوزيع الطبيعي، وهذا ما تشير إليه قيمة إحصائية A^2 والتي تساوي (9.237) طبقاً لاختبار Anderson- Darling Normality Test أو إحصائية W لاختيار الطبيعة وكل تلك الاختبارات تشير إلى رفض فرض العدم بأن توزيع أعمار الباعة الجائلين في العينة موزعة توزيعاً طبيعياً بل هي متحيزة اتجاه الأعمار الصغرى حيث يتضح من رصد التوزيع الاحتمالي الطبيعي Normal Probability Plot أن:

(أ) أن الأعمار التي تقل عن 18سنة أو تزيد عن 48سنة تقع تحت خط التوزيع الطبيعي للأعمار وهو الخط المستقيم.

(ب) أن الأعمار من 18حتى 48سنة أعلى من خط التوزيع الطبيعي ولكنها قريبة من خط التوزيع الطبيعي، وهذه الفترة تحتوي على :

المتوسط = 23.28سنة.

الوسيط = 23.18سنة.

المنوال = 19سنة.

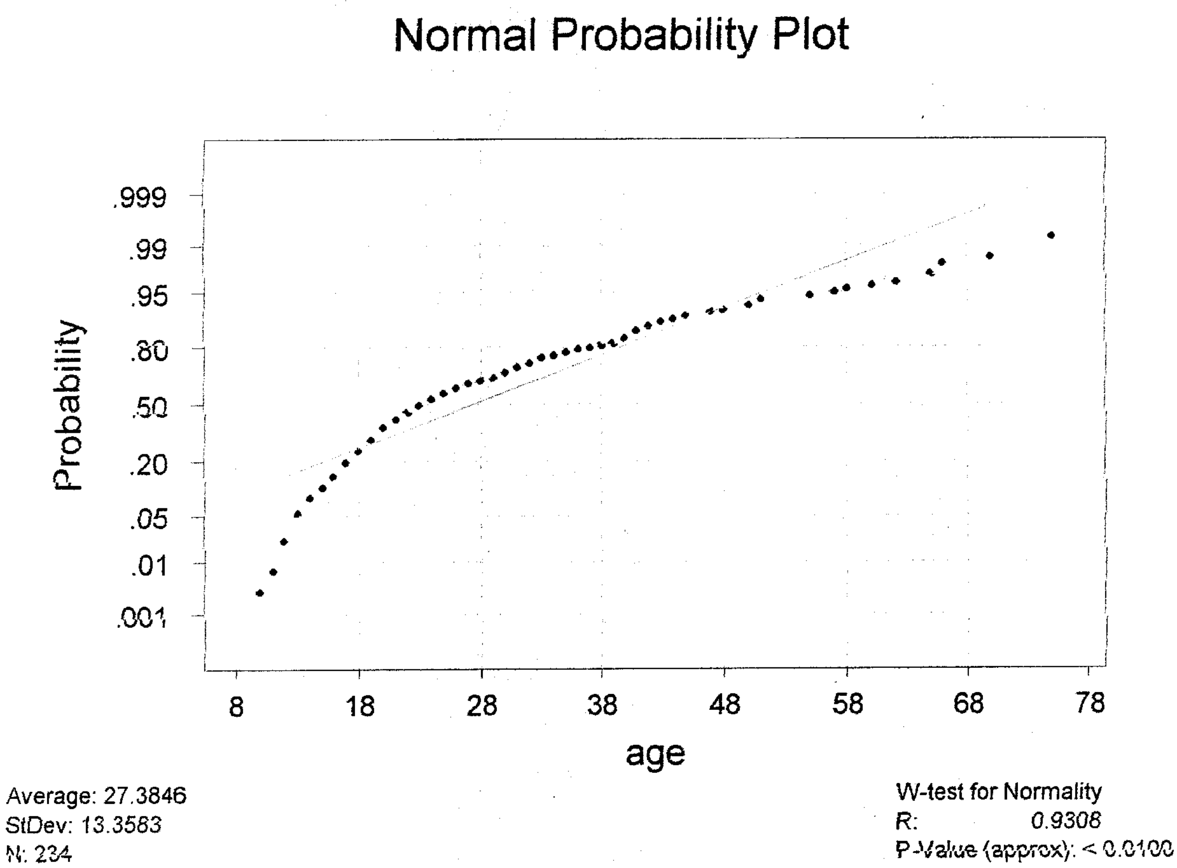
وخلاصة ما تقدم أن توزيع الأعمار في عينة الباعة الجائلين ليس موزعاً توزيعاً طبيعياً، حيث أن أعمار من يعملون كباعة جائلين في حدود 27عاماً وهي سن القوة والنشاط التي يمكن توجيهها إلى نشاط أكثر إنتاجية، ولهذا فإن مشكلة الباعة الجائلين يرتبط بإيجاد حلول لمشكلة البطالة بين الشباب الذين لا يحتمل أن يكون مؤهلين علمياً.

ويوضح جدول توزيع أعمار الباعة الجائلين حسب جنسياتهم للجنسيات المختلفة أن ظاهرة تركز الباعة الجائلين في فئات السن (20-40) هي الظاهرة الغالبة، وعدد الباعة الجائلين في فئات السن الأكبر ذلك عدد صغير فمثلاً نسبة هؤلاء الأفراد من البرماويون (95%) ومن البنغال (85.2%)، ومن النيجريين (89.5%)، ومن اليمنيين (82.3%)، ومن الباكستانيين (100%).

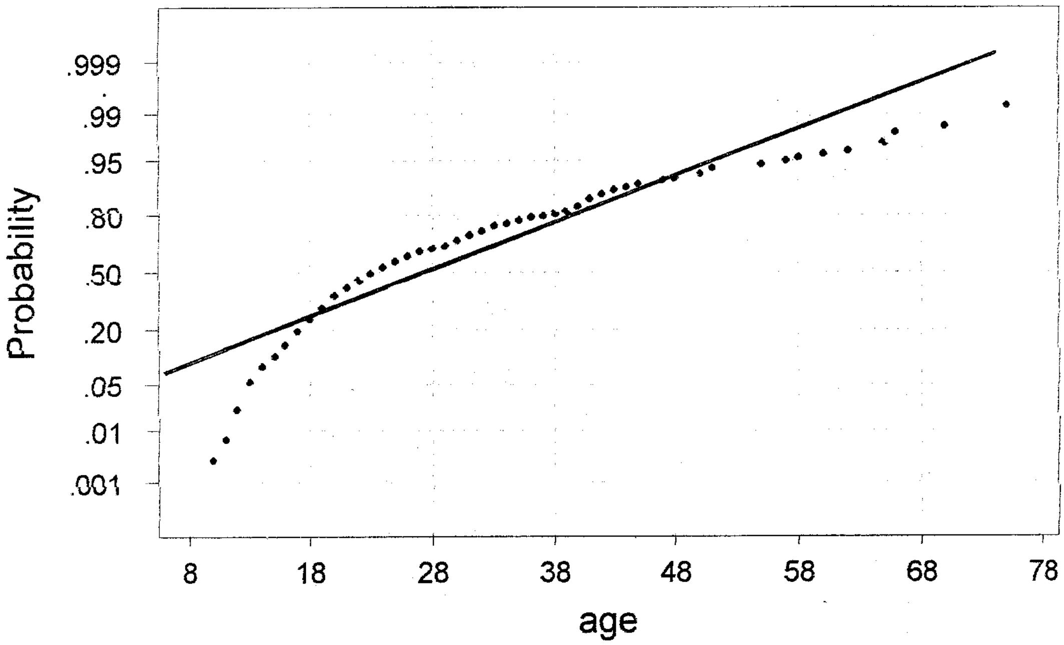
جدول توزيع عدد أفراد الباعة الجائلين في كل فئة من فئات الأعمار حسب الجنسية

فئة العمر	السعودية	بورما	بنجلاديش	نيجيريا	اليمن	باكستان	النيجر	مالي	أفغانستان
٢٠-١٠	٥٤	١٧	٣	٧	٥	٣	–	٢	١
٣٠-٢١	٢٠	١١	١٥	٧	٨	٧	٢	–	١
٤٠-٣١	١٤	٥	٥	٣	١	٢	٣	١	١
٥٠-٤١	٥	١	٣	٢	٣	–	٢	–	–
٦٠-٥١	٥	–	–	–	–	–	–	–	–
٧٠-٦١	٦	١	–	–	–	–	–	–	–
٧٥-٧١	٣	صفر	–	–	–	–	–	–	–
كلي	١٠٧	٣٥	٢٧	١٩	١٧	١٢	٧	٣	٣


Histogram of age, with Normal Curve
Frequency
50
40
30
20
10
0
0
10
20
30
40
50
60
70
80
age


Normal Probability Plot
.999
.99
.95
.80
.50
.20
.05
.01
.001
Probability
8
18
28
38
48
58
68
78
age
Average: 27.3846
StDev: 13.3583
N: 234
W-test for Normality
R: 0.9308
P-Value (approx): < 0.0100

Normal Probability Plot



Average: 27.3846
StDev: 13.3583
N: 234

Anderson-Darling Normality Test
A-Squared: 9.237
P-Value: 0.000

توزيع أعمار الباعة الجائلين من السعوديين:

ولاستنتاج بعض الدلالات نعرض أعمار الأفراد في كل عقد من العقود بالنسبة للسعوديين باعتبارهم الأكثر عدداً في العينة ومن جدول توزيع الأعمار حسب الجنسية نستطيع تكوين الجدول التالي.

توزيع أعمار الباعة الجائلين من السعوديين.

فئة العمر	عدد الأفراد	ملاحظات
20-10	54	تبدأ فئة العمر الفعلية من سن 12سنة
30-21	20	
40-31	14	
50-41	5	تبدأ الفئة الفعلية للعمر من سن45.
60-51	5	تنتهي هذه الفئة عند سن85.
40-61	6	تبدأ بسن 60.
75	3	
كلي	107	

بالنظر إلى توزيع الباعة الجائلين من السعوديين يتضح أن:

1- أن (54) فرداً تتراوح أعمارهم بين 12سنة إلى 20سنة، وهذا العدد يمثل 50.5% من حجم عينة الأفراد السعوديين العاملين كباعة جائلين، وهذا يشير إلى أن أكثر من نصف الأفراد السعوديين العاملين كباعة جائلين في المنطقة المركزية للحرم، يقع سنهم في نطاق سنوات التعليم الإلزامي (6سنوات -18سنة)، وهو أمر يتطلب بحث ما إذا كان هؤلاء الأفراد متسربين من التعليم أم يعملون كباعة جائلين في غير أوقات دراستهم، وهل القيام بهذا العمل يأتي على حساب قيامهم بواجباتهم الدراسية.

وبالنظر إلى الفئة الجزئية داخل تلك الفئة (16-20) سنة فإنهم يمثلون حوالي 40.2%،أي أكثر من 5/2 أفراد العينة من السعوديين العاملين كباعة جائلين يقع سنهم في الفئة العمرية (16-20) سنة، وهي فئة المجموعة التي تقع في قلب التعليم الإعداد والثانوي، فإذا كان هؤلاء قد تسربوا من التعليم الإعدادي والثانوي، فإن هذا لا شك يمثل خسارة في الاستثمار البشري للمجتمع، وإن كان هؤلاء في التعليم، فقد يترك عملهم كباعة جائلين أثراً سيئاً على مستواهم

التعليمي، مما يخفض إنتاجية التعليم، وهذا أيضاً يمثل خسارة في إنتاجية الموارد المخصصة للاستثمار البشري للمجتمع السعودي.

1- وإذا بدأ من الفئة العمرية (21-30) سنة، فإن عدد الأفراد السعوديين العاملين كباعة جائلين حوالي 20فرداً، وهذه الفئة العمرية بكاملها تقع في نطاق مرحلة التعليم الجامعي، ونسبة هؤلاء الأفراد من كل الباعة الجائلين من السعوديين في العينة (18.7%)، وإذا أضفنا إلى هؤلاء الأفراد الذين سنهم من 16سنة إلى 20سنة لأصبحت النسبة 58.9%، وهذا يؤكد أن أغلب الباعة الجائلين من السعوديين هم من الشباب، وبإضافة الذين يتراوح عمرهم بين (31-40)سنة ترتفع نسبة الأفراد في الفئة العمرية (16-40) سنة إلى 72% مما يؤكد النتيجة التي تقرر أن:

"معظم الباعة الجائلين من السعوديين في منطقة الحرم (وفي شهر رمضان) هم من الشباب".

2- يلاحظ التناقص التدريجي في عدد السعوديين العاملين كباعة جائلين والذين يقعون في الفئات العمرية الكبيرة، فمثلاً الفئة العمرية (41-50)سنة نسبة الباعة الجائلين السعوديين 4.7% وهي نفس النسبة في الفئة العمرية (16-70) سنة، وفي الفئة العمرية (61-70) سنة نسبتهم 5.6% وفي الفئة العمرية 75سنة نسبتهم 2.7%. والرسم البياني المرفق لتوزيع أعمار الباعة الجائلين السعوديين يوضح هذه الخصائص.

وعلى هذا فإن عدد الأفراد السعوديين العاملين كباعة جائلين ونسبتهم إلى عدد السعوديين (كباعة جائلين) في العينة تتناقص كلما كبرت الفئة العمرية، والرسم البياني يوضح أن معظم أعداد الباعة الجائلين من السعوديين تتكاثف أعدادهم في الفئة العمرية (16-40)سنة مما يؤيد الفرض القائل بأن:

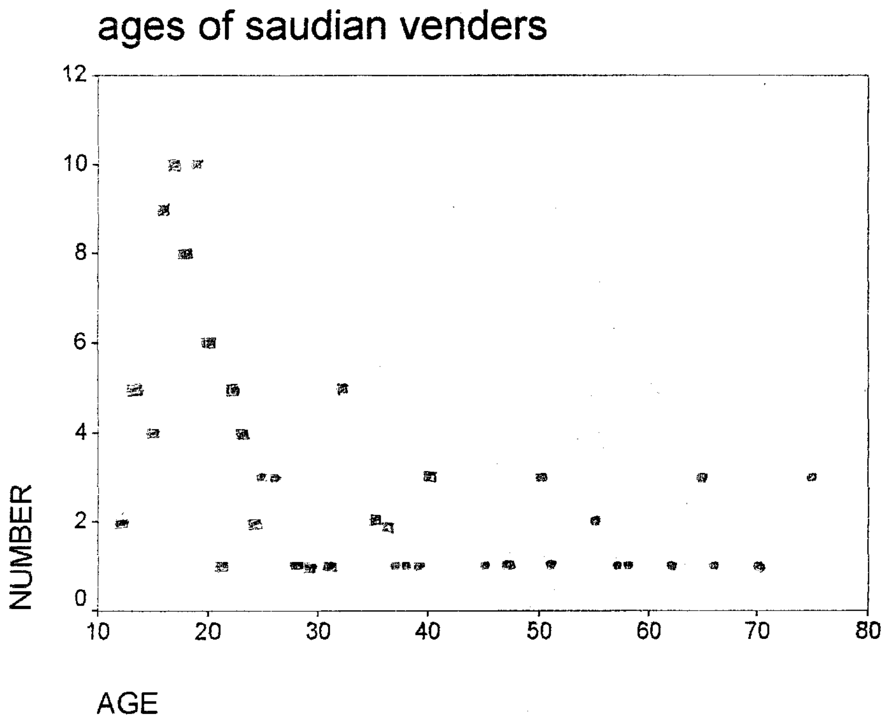
"معظم الباعة الجائلين السعوديين هم من الشباب".

و اختبار توزيع أعمار الباعة الجائلين من السعوديين يوضح أنه توزيع ملتوي ناحية اليمين.

4- ميل أعداد الباعة الجائلين من السعوديين إلى التناقص مع الانتقال من عقد عمري إلى آخر، على هذا فإن معامل الارتباط بين العمر وأعداد الباعة الجائلين من السعوديين سواء أكان معامل ارتباط بيرسون والذي يساوي (-0.532) وهو معامل ارتباط عكسي ولكنه أكبر من (0.5) وهو معامل متوسط، وهو معامل يختلف معنوياً عن الصفر عند مستوى معنوية 1% كما هو واضح في المخرجات، وإذا استخدمنا معامل الارتباط غير المعلمي فإن معامل ارتباط كيندال تقريباً (-0.5) وهو معنوي إحصائياً عند مستوى 1%، مما يدل على أن:

"العمر يرتبط ارتباطاً عكسياً على أعداد الباعة الجائلين من السعوديين".

Graph


ages of saudian venders
NUMBER
AGE
0
2
4
6
8
10
12
10
20
30
40
50
60
70
80

Correlations

Correlations

		NUMBER	AGE
NUMBER	Pearson Correlation	1	-.532**
	Sig. (2-tailed)	.	.001
	N	35	35
AGE	Pearson Correlation	-.532**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	.
	N	35	35

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Nonparametric Correlations

Correlations

			NUMBER	AGE
Kendall's tau_b	NUMBER	Correlation Coefficient	1.000	-.449**
		Sig. (2-tailed)	.	.000
		N	35	35
	AGE	Correlation Coefficient	-.449**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.000	.
		N	35	35

**. Correlation is significant at the .01 level (2-tailed).

ولاختبار ما إذا كان العمر يؤثر تأثيراً معنوياً على عدد الأفراد السعوديين العاملين كبائعين جائلين تم إجراء انحدار عدد العاملين من السعوديين على أعمارهم،ومن المخرجات المرفقة يتضح أن:

1- طبقاً لمعامل التحديد المقدر فإن العمر يفسر 28.3% من تباين أعداد العاملين كباعة جائلين من السعوديين، وهذه المساهمة تختلف معنوياً عن الصفر، عند مستوى 1%، حيث قيمة إحصائية F المحسوبة = 13.033 عند درجات حرية (1,33) أن معادلة الانحدار المقدرة توضح أن كل زيادة العمر من عقد لآخر يصاحبه تناقص أعداد العاملين حيث أن معامل الانحدار المقدر سالب= (07847.-)، وهذا المعامل يختلف معنوياً عن الصفر عند مستوى معنوية 1%، وطبقاً لمعامل الانحدار المعياري فإن كل تغير في العمر عن متوسط أعمار العاملين بمقدار سنتين يؤدي إلى تناقص أعداد العاملين عن المتوسط بمقدار عامل تقريباً.

وعلى هذا فإن العمر يؤثر تأثيراً معنوياً سالباً على أعداد العاملين كباعة جائلين من السعوديين.

(ج) ولاحظ أن أعمار الباعة الجائلين من السعوديين ليست موزعاً توزيعاً طبيعياً فمن المخرجات المرفقة نجد أن إحصائية

Aaderson- Darling Normality Test (A^2) = 8.764

P- Value = 0.000

وحيث أن قيمة إحصائية A^2 تختلف معنوياً عن الصفر عند مستوى معنوي 1% فإننا نرفض فرض العدم بأن توزيع أعمار الباعة الجائلين من السعوديين موزعة توزيعاً طبيعياً فرغم أن أصغر عمر هو 12سنة وأكبر عمر هو 75عاماً، إلا أن توزيع الأعمار ملتوي التواءً موجباً فمعامل الالتواء = 1.37537 وتوزيع الأعمار توزيع مفلطح حيث أن معامل التفلطح = K=0.836، وكما أن:

متوسط العمر في العينة حوالي 28عاماً، وفترة ثقة 95% لهذا المتوسط لها حدين هما الحد الأدنى (25عاماً) والحد الأعلى (31عاماً).

وأن وسيط الأعمار = 20عا ما، وفترة ثقة 95% لهذا الوسيط لها حدين هما (حد أدنى = 19عاماً، حد أعلى = 23عاماً).

والربيع الأدنى = 17عاماً، (الذي يقع قبله 25% من أعمار الأفراد).

والربيع الأعلى = 35عاماً، (والذي يحصر 75% من أعمار الأفراد).

والمنوال الذي يعكس العمر الأكثر تكراراً = 17عاماً لأن هناك 10أفراد في العينة لهم هذا العمر ونسبة 9.35% من الأعمار في العينة عمر كل منهم = 17عاماً.

ومن الرصد البياني لورقة توزيع الأعمار نجد أن الأعمار تنحرف عن خط التوزيع الطبيعي كخط مستقيم وتأخذ شكل الدالة التربيعية مما يعني أن قيم تلك الأعمار ليس موزعاً توزيعاً طبيعياً طبقاً لورقة (NPP) **Normal Probability Plot**، حيث أن الأعمار تميل إلى التركز حول الأعمار الصغيرة (حيث المتوسط 28، والوسيط= 20، والمنوال = 17) مما يعني أن (المتوسط > الوسيط > المنوال) وهذا أن التوزيع ملتوي ناحية اليمين كما هو واضح من الشكل المرفق للتوزيع الطبيعي لأعمار السعوديين .

Regression

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.532[a]	.283	.261	2.3111598

a. Predictors: (Constant), AGE

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	69.618	1	69.618	13.033	.001[a]
	Residual	176.268	33	5.341		
	Total	245.886	34			

a. Predictors: (Constant), AGE

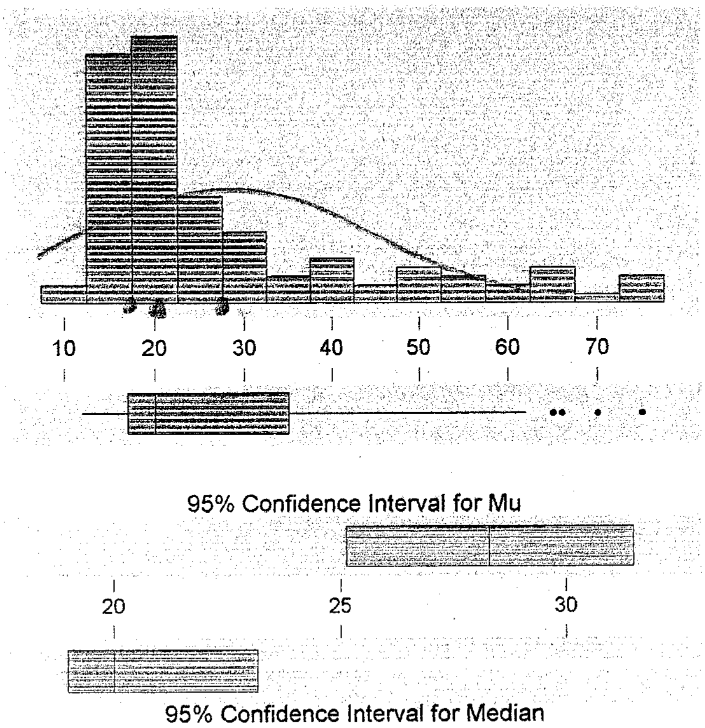
b. Dependent Variable: NUMBER

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.929	.886		6.690	.000
	AGE	-7.847E-02	.022	-.532	-3.610	.001

a. Dependent Variable: NUMBER

Descriptive Statistics

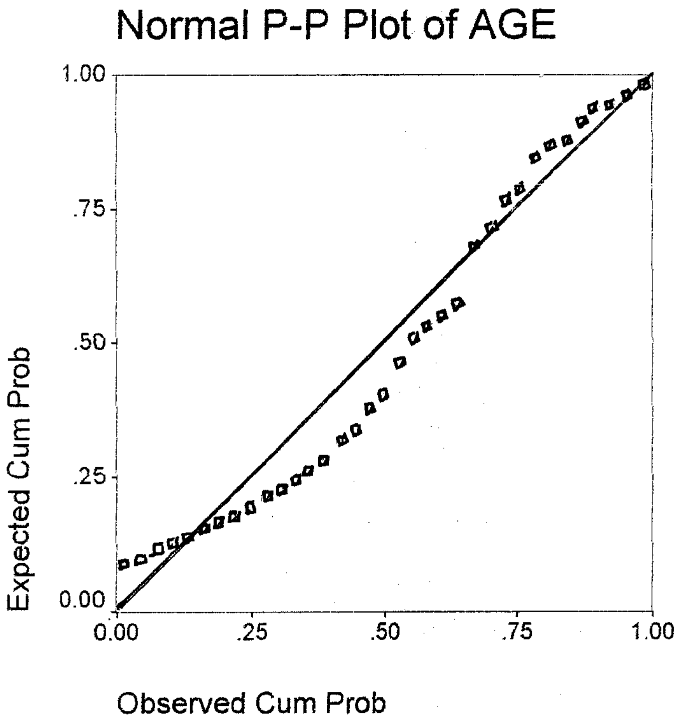


Variable: age

Anderson-Darling Normality Test	
A-Squared:	8.764
P-Value:	0.000
Mean	28.3084
StDev	16.5555
Variance	274.083
Skewness	1.39539
Kurtosis	0.835819
N	107
Minimum	12.0000
1st Quartile	17.0000
Median	20.0000
3rd Quartile	35.0000
Maximum	75.0000
95% Confidence Interval for Mu	
25.1353	31.4815
95% Confidence Interval for Sigma	
14.5954	19.1285
95% Confidence Interval for Median	
19.0000	23.1142

```
For variable AGE...

Normal distribution parameters estimated: location=36.6 scale=18.235712
```



(د)مستوى تعليم الباعة الجائلين

قد يعتبر مستوى تعليم الباعة الجائلين محدداً أساسياً لما إذا كان الفرد سينخرط في حرفة الباعة الجائلين، فمن المتوقع أنه كلما قل مستوى التعليم كلما كان الفرد أكثر عرضة لأن ينخرط في حرفة الباعة الجائلين، مع ثبات العوامل الأخرى.

وبإلقاء نظرة على بيانات مستوى تعليم الباعة الجائلين في العينة ككل نجد أن:

1- تبلغ نسبة الأميين من الباعة الجائلين في العينة من جميع الأجناس 20.15% أي حوالي 5/1 عدد الباعة الجائلين في العينة ككل.

2- نسبة من يقرؤون ويكتبون من الباعة الجائلين في العينة من جميع الأجناس حوالي 34.46%، أي أكثر من 3/1 عدد الباعة الجائلين في العينة يقرؤون ويكتبون.

3- تبلغ نسبة من يحملون مؤهلاً ابتدائيا أو متوسطا من الباعة الجائلين من جميع الأجناس 23.08% من إجمالي الباعة الجائلين، وهذا العدد يقترب من 4/1 عدد الباعة الجائلين.

4- نسبة الحاصلين على مؤهل ثانوي أو دبلوم حوالي 18%.

5- تبلغ نسبة الأميين بالإضافة إلى الذين يقرأون ويكتبون بدون مؤهل حوالي 55.13% أي أكثر من نصف عدد الباعة ا لجائلين.

6- لا يوجد فرد واحد يحمل مؤهل بكالوريوس.

والنتيجة هي أنه:

كلما ارتفع مستوى التعليم انخفضت نسبة الأفراد الذين يعملون كباعة جائلين.

وبالنسبة للسعوديين:

1- أن النسبة الكبرى من الباعة الجائلين يحملون مؤهل ثانوي أو دبلوم فهذه النسبة حوالي 36.46% من عدد الباعة الجائلين من السعوديين، وهذا قد يكون مؤشراً على أن فئة الدبلوم المتوسط هي أكثر الفئات التي تعاني من البطالة لانخفاض مهاراتهم الفنية،مما قد يتطلب استقصاء نسبة البطالة بين هذه الفئة

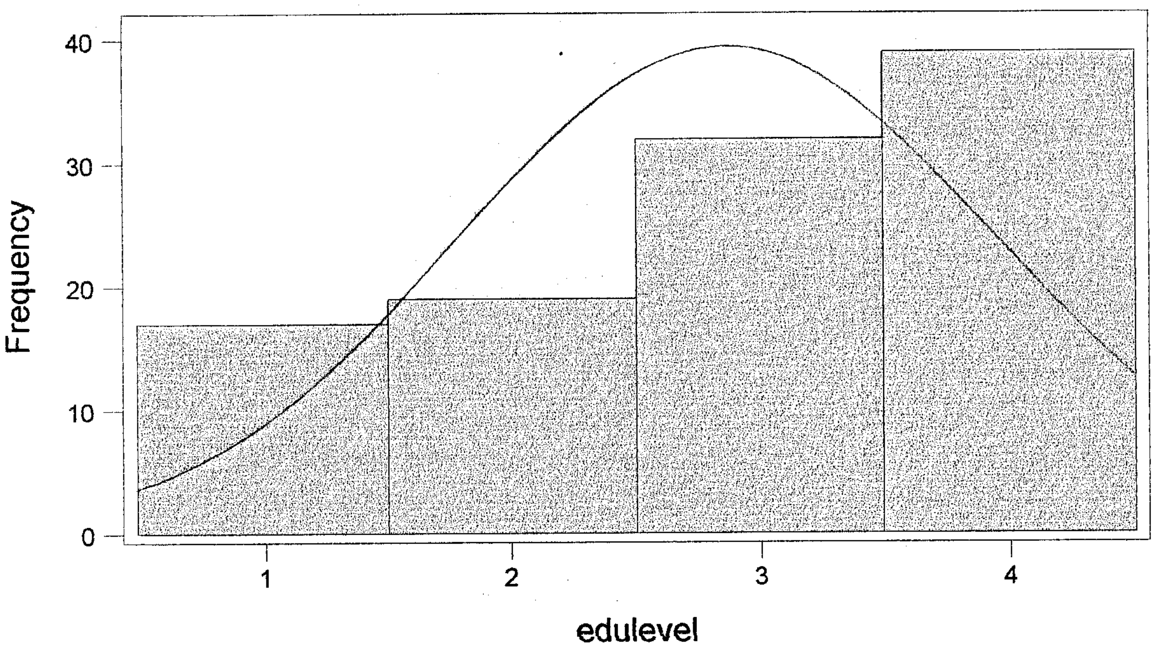
مستوى تعليم الباعه الجائلين وفقا لجنسياتهم

الجنسية	أمي	يقرأ ويكتب	ابتدائي أو متوسط	ثانوي أو دبلوم	كلي
السعودية	١٧	١٩	٣٢	٣٩	١٠٧
اليمن	٣	٩	٣	٢	١٧
باكستان	٤	٢	٥	١	١٢
بنجلاديش	٤	١٩	٣	-	٢٦
نيجيريا	١٠	٩	-	-	١٩
النيجر	٤	٣	-	-	٧
بورما	٦	٢٠	٩	-	٣٥

النسب المئوية لمستوى تعليم الباعه الجائلين وفقا لجنسياتهم

الجنسية	أمي	يقرأ ويكتب	ابتدائي أو متوسط	ثانوي أو دبلوم	كلي
السعودية	١٥,٩%	١٧,٧٦%	٣٠%	٣٦,٤٦%	١٠٠%
اليمن	١٧,٦٥%	٥٢,٩٤%	١٧,٦%	١١,٧٦%	١٠٠%
باكستان	٣٣,٣%	١٦,٦٧%	٤١,٦٧%	٨,٣%	١٠٠%
بنجلاديش	١٥,٣٨%	٧ ٣%	١١,٥٤%	-	١٠٠%
نيجيريا	٥٢,٦٣%	٤٧,٣٩%	-	-	١٠٠%
النيجر	٥٧,١٤%	٤٢,٨٦%	-	-	١٠٠%
بورما	١٧,١٤%	٥٧,١٤%	٢٥,٧%	-	١٠٠%

Histogram of edulevel, with Normal Curve



ومعرفة أسبابها، وهل يرجع ذلك إلى انخفاض المقدرة الفنية على العمل، أو أن تلك الفئة لا ترغب في العمل النظامي لانخفاض الأجر من ورائه.

2- نسبة من يحملون الابتدائية والمتوسط حوالي 30% ونسبة من يقرؤون ويكتبون حوالي 17.76%، وأن أقل نسبة هي نسبة الأميين حوالي 16%.

ويوضح التوزيع التكراري للمستوى التعليمي للسعوديين أن هناك تحيز اتجاه المستوى التعليمي الرابع (دبلوم أو ثانوي) والمستوى الثالث (ابتدائي أو متوسط).

ومن التوزيع الطبيعي المرسوم على المدرج التكراري، يلاحظ أن هناك التواء سالب في التوزيع، فالتوزيع ملتوي ناحية ا ليسار.

وبالنسبة للجنسيات المختلفة:

بالنسبة للمستوى التعليمي للباعة الجائلين من اليمن: فتبلغ نسبة الأميين حوالي 17.65%، ومن يقرؤون ويكتبون حوالي 53% ومن لديهم شهادة ابتدائية أو متوسطة 17.6% وهي نسبة تتساوى مع نسبة الأميين، ونسبة من لديهم دبلوم ثانوي أو دبلوم متوسط (11.76%) من الباعة الجائلين من اليمنيين.

ويلاحظ أن توزيع المستوى التعليمي للباعة الجائلين من اليمن موزعاً تقريباً توزيعاً طبيعياً.

بالنسبة للباعة الجائلين من الباكستانيين: تشير الإحصاءات الواردة في جدول توزيع المستويات التعليمية وفقاً للجنسية إلى:

1- أن حوالي 33.3% من الباعة الجائلين الباكستانيين هم من الأميين، الذين لا يجيدون القراءة والكتابة، وربما يكون هؤلاء قدموا إلى المملكة، ويعملون في أعمال منتظمة باستمرار، ولكن يتوافر لديهم وقت فراغ باستمرار يمكنهم من القيام بعمل الباعة الجائلين.

2- أن نسبة 41.67% من الباعة الجائلين من الباكستانيين يحملون الابتدائية أو المتوسط وهذه النسبة الكبرى تمثل 5/2 أعداد الجائلين من الباكستانيين، وأن نسبة 16.67% من أعداد الباكستانيين هم من الذين يقرأون ويكتبون وليس لديهم مؤهل.

3- أن حوالي 8.3% من الباعة الجائلين من الباكستانيين هم من يحملون مؤهل ثانوي أو دبلوم.

ومن الواضح أن غالبية الباكستانيين الذين يعملون كباعة جائلين هم من مستويات التعليم المنخفضة فنسبة الذين يحملون مستوى تعليمي لا يزيد عن المرحلة المتوسطة حوالي 91.64%، ولهذا فإن هذا التوزيع يعكس تحيزاً في المستوى التعليمي للباكستانيين من الباعة ا لجائلين اتجاه المستوى التعليمي المنخفض.

بالنسبة للباعة الجائلين من بنجلادش:

1- توزيع الباعة الجائلين البنغال حسب المستوى التعليمي تقريباً موزعاً توزيعاً طبيعياً، وأن المنوال (المستوى التعليمي الأكثر شيوعاً) هو من يقرأ ويكتب وهؤلاء يمثلون 73% من أعداد الباعة الجائلين.

2- نسبة الأميين من البنغال كباعة جائلين حوالي 15.4%والذين لديهم مؤهل ابتدائي أو متوسط حوالي 11.54%.

بالنسبة للباعة الجائلين من نيجيريا والنيجر:

يتوزع الباعة الجائلين النيجيريين حسب المستوى التعليمي إلى مستويين:

1- يتمثل الأميون حوالي 52.63% من عدد الباعة الجائلين النيجريين، ويمثل الذين يقرؤون ويكتبون حوالي 47.37%.

2- وبذلك يتضح مدى انخفاض المستوى التعليمي للباعة الجائلين من نيجيريا.

3- تبلغ نسبة الأميين بين الباعة الجائلين من النيجر حوالي 57.14% ونسبة من يقرؤون ويكتبون 42.86%.

ومن تلك النسب يتضح أن الباعة الجائلين من أفريقيا عموماً هم أما من الأميين أو ممن يقرؤون ويكتبون بدون مؤهل.

وبالنسبة لبائعي بورما الجائلين:

بيانات المستوى التعليمي موزعة تقريباً توزيع طبيعي حسب المستوى التعليمي وإن كان المنوال هم الذين يقرأون ويكتبون بدون مؤهل (57.14%) والنسبة

الباقيـة تتـوزع بـين أميـين (17.14%) أو يحملـون مؤهـل ابتـدائي أو متوسـط (25.7%).

ونخلص من ذلك إلى أن:

"معظم الباعة الجائلين من جميع الجنسيات هم إما من الأميين أو ممن يقرؤون ويكتبون وتبلغ نسبة هؤلاء (55.13%) والنسبة الباقية (44.83) ممن درسوا ابتدائي أو متوسط أو يحملون الثانوية أو الدبلوم، ومعظمهم من السعوديين، فالسعوديين يمثلون 67.62% والباقي 32.38% من الجنسيات الأخرى".

وهذا يعني أن المستوى التعليمي لباقي الجنسيات منخفض جداً، وهذا يؤيد ما سبق ذكره من أن:

"الباعة الجائلين هم في الغالب إما من الأميين، أو ممن يقرؤون ويكتبون بدون مؤهل".

الحالة الاجتماعية للعاملين كباعة جائلين:

يقصد بالحالة الاجتماعية للبائع المتجول ما إذا كان أعزباً أو متزوجاً بصفة أساسية، وقد اتضح لنا مما سبق بصفة أساسية أن معظم الباعة الجائلين ليسوا من كبار السن بصفة أساسية، ومن توزيع الباعة الجائلين وفقاً للحالة الاجتماعية اتضح ما يلي:

توزيع الباعة الجائلين حسب الحالة الاجتماعية

الحالة	عدد الأفراد	نسبة
أعزب	136	%58.1
متزوج	92	%37.3
مطلق	3	%1.3
أرمل	3	%1.3
كلي	234	%100

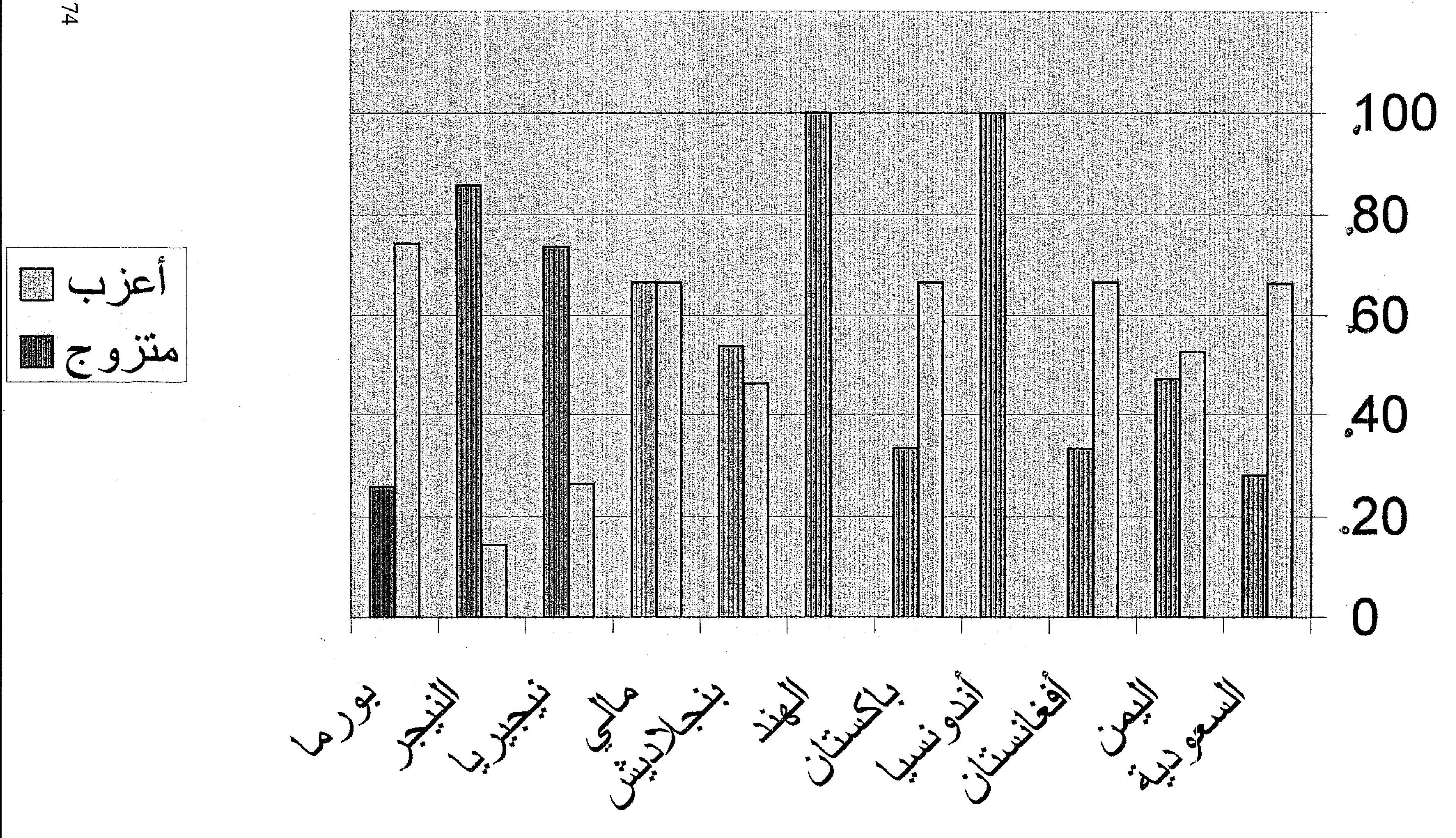
من هذا الجدول يتضح أن الباعة الجائلين يقعون في فئتين من حيث الحالة الاجتماعية هم (58.1%) عزاب، (37.3%) متزوجون، وبالرجوع إلى البيانات الفردية لكل دولة نلاحظ بعض الملامح منها:

1- أن أغلب الباعة الجائلين من العزاب، فمثلاً من بين السعوديين نسبة العزاب (66.36%)، ونسبة المتزوجين (28.04%)، ونسبة (2.8%) مطلق، ونسبة (2.8%) أرمل.

2- من اليمن: تبلغ نسبة العزاب (52.9%) ونسبة المتزوجين (47.6%) ومن الأفغان نسبة العزاب (66.6%) ومن الباكستانيين (66.6%) أيضاً ومن بورما (74.3%).

3- هناك حالات يكون المتزوجون أكثر من العزاب كما في حالة البائعين النيجيريين (73.68%) والنيجر (85.7%) وبنجلاديش (53.38%).

وربما يعزي كبر نسبة العزاب عن المتزوجين في العينة إلى أن الفرد الأعزب يكون حراً في التحرك،ولديه فراغ أكثر من المتزوج المرتبط بأسرة يعولها، بالإضافة إلى أن معظم الباعة الجائلين من الأفراد صغار السن كما أوضحنا عند عرض الأعمار.


100
80
60
40
20
0
أعزب
متزوج
بورما
النيجر
نيجيريا
مالي
بنجلاديش
الهند
باكستان
أندونيسيا
أفغانستان
اليمن
السعودية

المبحث الثاني

الجوانب المتعلقة بعمل الباعة الجائلين في جانب العرض

في هذا الجزء من عرض سوق الباعة الجائلين نعرض للنقاط التالية:

1- مجال عمل الباعة الجائلين في موطنهم الأصلي.

2- مدى وجود عمل نظامي للبائع المتجول داخل المملكة.

3- الحصول على ترخيص لمزاولة مهنة البائع المتجول.

4- عدد سنوات العمل كبائع متجول.

5- عدد مرات القبض على البائع المتجول.

(1) مجال عمل الباعة الجائلين في مواطنهم الأصلية

بإلقاء نظرة على الأعداد الكلية للبائعين الجائلين، موزعين حسب أعمالهم في مواطنهم الأصلية يتضح لنا ما يلي:

(أ) أن عدد الباعة الجائلين من كل الجنسيات في العينة بدون عمل في مواطنهم الأصلية (164) فرداً وبنسبة 70.1%، أي أن معظم الباعة الجائلين لا عمل لهم في مواطنهم الأصلية.

(ب) أن الذين يعملون مزارعين في مواطنهم الأصلية من الباعة الجائلين حوالي 9.4%، وهي أقل نسبة، وربما يعزى ذلك إلى أن المزارعين غالباً لا يميلون إلى ترك قراهم ومزارعهم بسهولة، فهم يميلون إلى الاستقرار مقارنة بغيرهم من أصحاب المهن الأصلية.

(ج) أن نسبة الموظفين الحكوميين في بلدانهم الأصلية حوالي 9.83% وهي نسبة صغيرة، وغالبيتهم من السعوديين، فنسبة السعوديين منهم حوالي 60.87%، مما يعني أن الموظفين الحكوميين من الجنسيات الأخرى لا يميلون إلى العمل كباعة جائلين، ولاسيما وإن كانت وظائفهم الحكومية في مرتبة أرقى في السلم الاجتماعي، وحتى السعوديين الذين يقعون في هذه الطائفة، فإن وظائفهم الحكومية لابد وأن تقع في أدنى السلم الاجتماعي.

(د) أن نسبة من يعملون كتاجر، ويمارسون حرفة الباعة الجائلين يمثلون حوالي 10.68% وهي نسبة صغيرة أيضاً، ومرة أخرى فإن نسبة السعوديين من بينهم حوالي40%، وبالطبع فإن هؤلاء يمارسون حرفة التجارة في بلدانهم الأصلية بقيم ضئيلة سواء في حجم التجارة أو كمية البضاعة.

وإذا ألقينا نظرة على توزيع الباعة الجائلين حسب جنسياتهم التي قدموا منها نجد أن:

1- بالنسبة للسعوديين:

تبلغ نسبة الباعة الجائلين بدون عمل من السعوديين حوالي 73.8%، وربما يدل كبر هذه النسبة على أن البطالة هي الدافع الأول للعمل كباعة جائلين، وتتوزع النسبة الباقية بين العمل كمزارعين (7.7%)، وموظف حكومي (13.8%)،

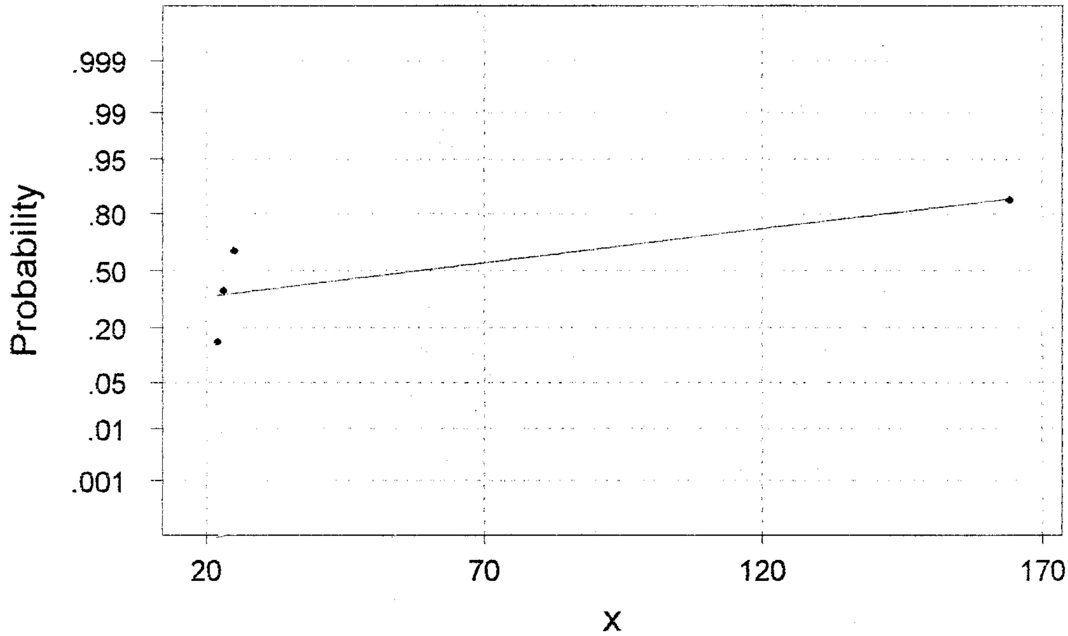
مجال عمل الباعة الجائلين في موطنهم

الجنسية	بدون عمل	مزارع	موظف حكومي	تاجر	كلي
سعودي	٧٩	٤	١٤	١٠	١٠٧
يمني	١٢	٣	-	٢	١٧
أفغاني	٣	-	-	-	٣
إندونوسي	-	-	-	١	١
باكستاني	٧	٢	١	٢	١٢
هندي	١	-	١	-	٢
بنغالي	١٠	٧	٤	٥	٢٦
مالي	٢	١	-	-	٣
نيجيري	١٥	٢	١	١	١٩
النيجر	٦	-	-	١	٧
بورما	٢٧	٣	٢	٣	٣٥
داغستاني	١	-	-	-	١
صيني	١	-	-	-	١
كلي	١٦٤	٢٢	٢٣	٢٥	٢٣٤

نسب توزيع الباعة الجائلين من كل جنسية بين الأعمال المختلفة في موطنهم(%)

الجنسية	بدون عمل	مزارع	موظف حكومي	تاجر	كلي
سعودي	٧٣,٨٣	٧,٧٤	١٣,٠٨٤	٩,٣٥	١٠٠
يمني	٧٠,٦	١٧,٦٥	–	١١,٨	١٠٠
أفغاني	١٠٠	–	–	–	١٠٠
إندونوسي	–	–	–	١٠٠	١٠٠
باكستاني	٥٨,٣	١٦,٧	٨,٣٥	١٦,٧	١٠٠
هندي	٥٠	–	٥٠	–	١٠٠
بنغالي	٣٨,٤٦	٢٧	١٥,٤	١٩,٢٣	١٠٠
مالي	٦٦,٦	٣٣,٣	–	–	١٠٠
نيجيري	٧٨,٩	١٠,٥	٥,٢٥	٥,٢٥	١٠٠
النيجر	٨٥,٧	–	–	١٤,٠٣	١٠٠
بورما	٧٧	٨,٦	٥,٧	٨,٦	١٠٠
داغستاني	١٠٠	–	–	–	١٠٠
صيني	١٠٠	–	–	–	١٠٠

distribution of jobs of vendors in their countries



Average: 58.5
StDev: 70.3444
N: 4

Anderson-Darling Normality Test
A-Squared: 0.792
P-Value: 0.009

وتاجر (9.53%)، وبالطبع لا يمكن أن يكون عمل هؤلاء مجزياً وإلا لما اتجه للعمل كبائع متجول.

2- بالنسبة للباكستانيين:

تبلغ نسبة الباعة الجائلين من الباكستانيين بدون عمل في باكستان حوالي 58.3% والنسبة الباقية تتوزع بين من يعمل كمزارع (16.7%)، وبين من يعمل بتجارة بسيطة (16.7%) ومن يعمل موظف حكومي (8.35%).

3- بالنسبة للبنغاليين:

تبلغ نسبة الباعة الجائلين بدون عمل في موطنهم الأصلي (38.46%) والنسبة الباقية تتوزع بين من يعمل بالزراعة (27%)، والتجارة البسيطة (19.23%)، والموظف الحكومي (15.4%).

4- بالنسبة للنيجريين:

فإن (78.9%) من الباعة الجائلين النيجيريين بدون عمل في بلدانهم والنسبة الصغيرة الباقية تتوزع بين من يعمل في الزراعة (10.5%) والموظف الحكومي (5.25%)، والتاجر (5.25%).

5- بالنسبة للباعة من مالي:

تبلغ نسبة الباعة الجائلين بدون عمل حوالي 66.6%، والباقي يعملون مزارعين.

6- بالنسبة للنيجر:

فإن 85.7% من الباعة الجائلين بدون عمل في مواطنهم الأصلية والنسبة الباقية تعمل بالتجارة البسيطة (14.3%).

7- بالنسبة للباعة من بورما:

تبلغ نسبة البائعين الجائلين بدون عمل حوالي (77%) في بلدانهم الأصلية والنسبة الباقية تتوزع بين مزارع (8.6%) وموظف حكومي (5.7%)، وتاجر (8.6%).

والخلاصة:

هي أن معظم الباعة الجائلين بدون عمل في مواطنهم الأصلية، وربما يكونون بدون عمل في المملكة أيضاً، ولذلك يتجهون للعمل كباعة جائلين.

ولهذا فهناك: علاقة طردية بين عدد من يعملون كباعة جائلين وبين عدد الأفراد الذين قدموا إلى المملكة –أو من السعوديين أنفسهم- وليس لديهم عمل في مواطنهم الأصلية.

(2) مدى وجود عمل نظامي للبائع المتجول في المملكة:

لمعرفة ما إذا كان البائع المتجول لديه عمل نظامي يقوم به في المملكة، تبين من نتيجة الاستبيان ما يلي:

1- نسبة الذين لديهم عمل نظامي من الباعة الجائلين في العينة ككل حوالي 4.7%، وبالطبع فإن وجود عمل نظامي لدى الشخص يجعله متردداً في العمل كبائع متجول، وبالتالي فإننا نتوقع أن يقل عمل الشخص كبائع متجول إذا كان لديه عملا نظاميا في المملكة.

2- نسبة الذين ليس لديهم عمل نظامي حوالي 95.3%، وهذا متوقع فالذين ليس له عمل نظامي، سيحاول البحث عن عمل يكتسب من وراءه دخل سواء أكان سعودياً أو كان غير سعودي بمعنى أن:

عدم وجود عمل نظامي لدى الشخص هو دافع لكي يعمل بائعاً متجولاً.

والجدول التالي يوضح نسب الباعة الجائلين موزعين على جنسياتهم حسب ما إذا كانت لديهم عمل نظامي في المملكة.

توزيع الباعة الجائلين حسب العمل النظامي في المملكة

الجنسية	لديه عمل نظامي	ليس لديه عمل نظامي
سعودي	%5.6	%94.37
يمني	%5.88	%94.12
أفغاني	%33.3	%66.6
إندونيسي	-	%100
باكستاني	%8.33	%91.7
هندي	-	%100
بنغالي	%3.85	%96.15
مالي		%100
نيجيري		%100
النيجر		%100
بورما		%100
داغستان		%100
الصين		%100

وعلى هذا نخلص من تلك النسب إلى أن:

هناك علاقة طردية بين عدد من يعملون كباعة جائلين وبين الأفراد الذين ليس لديهم عمل نظامي في المملكة.

(3) الحصول على ترخيص لمزاولة المهنة:

تم الحصول على النتائج التالية عند سؤال الباعة الجائلين عما إذا كان لديهم ترخيص لمزاولة مهنة بائع متجول.

جدول نسب توزيع العاملين كباعة جائلين حسب الحصول على ترخيص لمزاولة المهنة

الجنسية	نسبة الحصول على ترخيص	نسبة غير الحاصلين على ترخيص
سعودي	%3.74	%96.26
يمني		%100
أفغاني		%100
إندونيسي		%100
باكستاني	%16.67	%83.5
هندي		%100
بنغالي	%3.85	%100
مالي		%100
نيجيري		%100
النيجر		%100
بورما		%100
داغستان		%100
الصين		%100

ومن تلك الأرقام يتضح أن الأفراد العاملين كباعة جائلين يعملون غالباً بدون ترخيص لمزاولة المهنة، فلم يحصل على ترخيص سوى حوالي 4% من السعوديين، ومن الباكستانيين -بفرض صحة البيانات- على 16.7%، والباقي لم يحصل على ترخيص،مما يعني أن مهنة البائع المتجول، كما هو العرف في كل الدول، يمارسها الفرد بنفسه، فهو عادة لا يعرف كيف يستخرج رخصة لمزاولة ا لمهنة أصلاً، مثله في ذلك مثل شخص يأخذ شبكة أو سنارة ويذهب إلى البحر ليصطاد بدون ترخيص، فهي مهنة بطبيعتها من الأصل غير نظامية ومن ثم فسوقها غير نظامي.

(4) عدد سنوات العمل كبائع متجول:

بإلقاء نظرة على بيانات جدول رقم ( ) الذي يوضح عدد سنوات العمل كبائع متجول يتضح ما يلي:

(أ) نسبة الباعة الجائلين الذين قضوا سنة واحدة في هذا العمل من كل الجنسيات حوالي 20.94% أي حوالي 5/1 عدد البائعين في هذا المجال، ونسبة من قضوا سنتين حوالي 20.94 أيضاً، بمعنى أن حوالي 42% من الباعة الجائلين قضوا سنتين للعمل في تلك المهنة، وأن من أمضوا حوالي ثلاث سنوات 13.7% ومن أمضوا أربع سنوات 11.1% ومن أمضوا خمس سنوات 5.13%، وبالتالي فإن نسبة من أمضوا (1-5)سنوات للعمل طباعة جائلين حوالي (71.8%) من العدد الكلي للباعة الجائلين من كل الجنسيات.

(ب) من امضوا (1-7) سنوات يمثلون (81.6%) ومن أمضوا (1-10) يمثلن 90.2% ، ثم تتناقص النسب بعد ذلك فمن قضوا أكثر من 10سنوات حوالي 8.1% مما يدل على أن نسبة الباعة الجائلين في هذه المهنة تتناقص مع استمرار الزمن.

(ج) ومن البيانات فإن حوالي 55.6% قضوا ما بين سنة إلى ثلاث سنوات في العمل كباعة جائلين، دليل على أن من قضوا أكثر من سنتين إلى ثلاث سنوات في حدود 10.70%.

وبالنسبة للسعوديين نلاحظ من البيانات ما يلي:

1- نسبة السعوديين الذين يعملون من سنة إلى سنتين حوالي 30.8% من عدد السعوديين العاملين كباعة جائلين، وحوالي 14.1% من عدد الباعة الجائلين، من كل الجنسيات الذين يعملون (1-2) سنة في هذا المجال.

2- عدد السعوديين الذين تتراوح سنوات عملهم في الفئة (1-4)سنوات من إجمالي عدد السعوديين العاملين كباعة جائلين حوالي 65.54% (وعددهم 70فرداً) ونسبتهم إلى العينة ككل في نفس الفئة 30%.

3- يقل عدد السعوديين الذين يعملون كباعة جائلين بدرجة ملحوظة عندما يتزايد عدد سنوات العمل كباعة جائلين عن خمس سنوات، فمثلاً تبلغ نسبة السعوديين

العاملين كباعة جائلين والذين تزيد سنوات عملهم عن خمس سنوات حوالي 34.58% من عدد أفراد العينة ككل وهذا يعني أننا يمكن أن نستنتج أن:

"معظم الباعة الجائلين سواء من السعوديين أو من الجنسيات الأخرى تتراوح سنوات عملهم بصفة أساسية بين سنتين إلى أربع سنوات".

ومن توزيع عدد سنوات العمل كبائع متجول للسعوديين نجد أن:

(أ)الوسط الحسابي لعدد سنوات عمل الفرد كبائع متجول = 5.35سنة وفترة الثقة 95% لهذا المتوسط هي:

الحد الأدنى = 2.2سنة ≈ 2سنة.

الحد الأعلى = 8.5سنة.

(ب) الوسيط لعدد سنوات عمل السعودي كبائع متجول = 2.5سنة، وفترة الثقة (95%) للوسيط بحد أدنى= 2سنة، وحد أعلى = 3.76سنة.

وإذا نظرنا إلى الخصائص الوصفية لعدد السنوات التي يبقى فيها البائع المتجول في هذا العمل، نجد أن المدرج التكراري ملتوي ناحية اليمين حيث أن: متوسط عدد السنوات التي يعملها الفرد كبائع متجول = 10.59سنة الوسيط = 3سنوات، وذلك في العينة ككل، بمعنى أن:

الوسيط < الوسط الحسابي.

وفي هذه الحالة يكون توزيع الأفراد حسب عد السنوات التي قضوها في العمل كباعة جائلين ملتوياً ناحية اليمين ولهذا فمعامل الالتواء موجب ويساوي (1.60806)، ومن الواضح أنه في تلك الحالة، يكون الوسيط أكثر تعبيراً عن مقياس النزعة المركزية من الوسط الحسابي الذي يتأثر بالقيم المتطرفة (رغم قلة عددها والدليل أن عدد الأفراد الذين لهم سنوات في العمل كباعة جائلين ما بين سنة إلى عشر سنوات يمثلون 90.2% بينما أن 10% لهم سنوات عمل أكثر من 10سنوات إلى 50سنة وهم 24فرداً من 234فرداً).

وتقدير فترات الثقة لكل من الوسط الحسابي والوسيط في العينة ككل نحصل على:

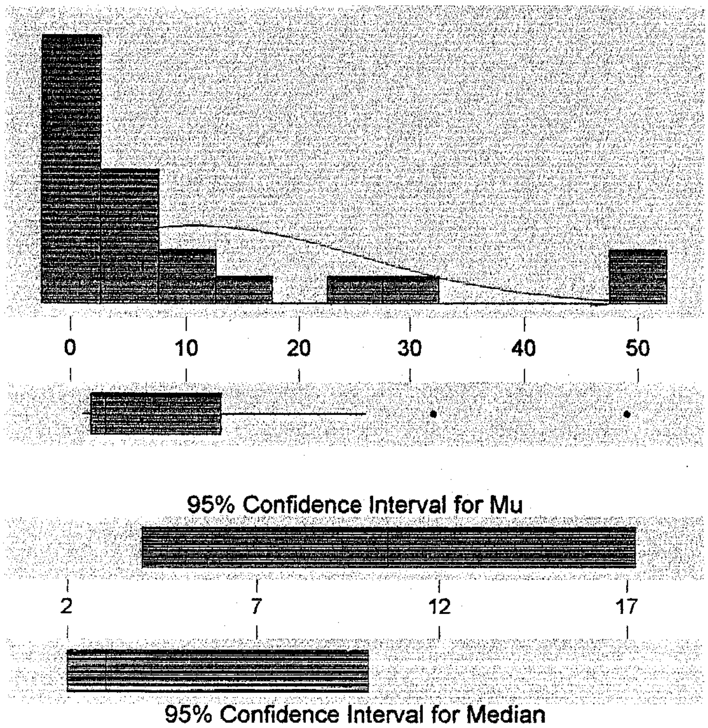
1- فترة الثقة 95% للوسط الحسابي لعدد السنوات التي يقضيها الفرد في العمل كبائع متجول حدها الأدنى = 4سنوات، وحدها الأعلى = 17سنة.

عدد سنوات العمل كبائع متجول

سنوات	سعودي	يمني	أفغاني	إندونيسي	باكستاني	هندي	بنغالي	مالي	نيجيري	نيجر	بورما	داغستان	صيني	كلي
1	10	9	2	1	4		8		2	2	9	1	1	49
2	23	5	1		1		8	2	3	1	5			49
3	16				3	1	3		4		5			32
4	21				2		1		1	1				26
5	5						1				6			12
6	4	1			1		2		3		5			16
7	2	1						1	1		2			7
8	3					1	1		1	2	2			10
9	2								1					3
10	3						1		2		1			7
11	3						1							4
13	2													2
14									1					1
16	1	1												2
17	2													2
19										1				1
20	2													2
25	2													2
30	3													3
40	1													1
50	1				1									1
55	1													1

العينة ككل

Descriptive Statistics

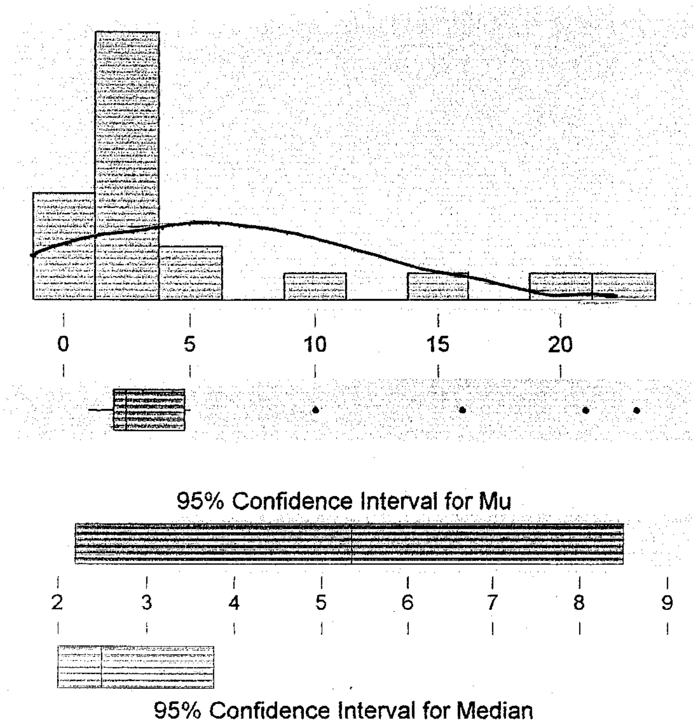


Variable: x

Anderson-Darling Normality Test	
A-Squared:	2.901
P-Value:	0.000
Mean	10.5909
StDev	14.9464
Variance	223.396
Skewness	1.60806
Kurtosis	1.27942
N	22
Minimum	1.0000
1st Quartile	1.7500
Median	3.0000
3rd Quartile	13.0000
Maximum	49.0000
95% Confidence Interval for Mu	
3.9640	17.2178
95% Confidence Interval for Sigma	
11.4991	21.3594
95% Confidence Interval for Median	
2.0000	10.0546

لعينة السعوديين

Descriptive Statistics



Variable: x

Anderson-Darling Normality Test

A-Squared:	3.114
P-Value:	0.000
Mean	5.35000
StDev	6.72212
Variance	45.1868
Skewness	1.65113
Kurtosis	1.22849
N	20
Minimum	1.0000
1st Quartile	2.0000
Median	2.5000
3rd Quartile	4.7500
Maximum	23.0000

95% Confidence Interval for Mu

2.2039	8.4961

95% Confidence Interval for Sigma

5.1121	9.8181

95% Confidence Interval for Median

2.0000	3.7648

2- فترة ثقة 95% للوسيط، حدثها الأدنى = 2سنة، وحدها الأعلى =10سنوات.

ومن الواضح فترة ثقة الوسيط هي أقرب للتعبير عن الواقع، علماً بأن معظم الذين قضوا في العمل كباعة جائلين أكثر من 10سنوات هم أساساً من السعوديين وعددهم 18فرداً ومن الجنسيات الأخرى خمس أفراد فقط، وربما يعزى ذلك إلى الجنسيات الأخرى ترحل عن المملكة. بينما يظل مجال هذا العمل مفتوحاً باستمرار أمام السعوديين.

كما يتضح أيضاً أن الوسيط أكثر تعبيراً عن سنوات العمل كبائع متجول للسعوديين ففترة ثقة الوسيط تقع بين (2-4)سنوات.

كما يتضح أيضاً توزيع الأفراد على حسب عدد سنوات العمل كباعة جائلين ليس موزعاً توزيعاً طبيعياً، فالتوزيع كما هو واضح من المدرج التكراري والمنحنى الطبيعي المرسوم عليه، ملتوياً ناحية اليمين ومعامل الالتواء موجب (1.6513) مما يدل على أن معظم سنوات عمل السعوديين كباعة جائلين تقع عند السنوات الصغرى ما بين (1-4) سنوات.

(5) عدد مرات القبض على الباعة الجائلين:

من البيانات المجمعة عن الجنسيات المختلفة نلاحظ أن:

أ.حوالي (56.4%) من أفراد العينة لم يتعرضوا للقبض عليهم ولو لمرة واحدة، مما يعني أن عملهم ربما لم يكن معوقاً لسير المعتمرين في رمضان، كما ترى الجهات المسؤولية، أوانهم كانوا يتواجدون في فترات لا توجد فيها تلك الجهات، أو أن لهم قدرة على الهروب، والتنقل السريع، بينما أن نسبة السعوديين الذين لم يتعرضوا للقبض عليهم 48.6% من عدد السعوديين العاملين كباعة جائلين، ويمثلون 22.2% من عدد الباعة الجائلين ككل، 37% من عدد الباعة الجائلين الذين لم يقبض عليهم، وهذا يعني أن عدد السعوديين الذي لم يقبض عليهم ولا مرة، يقل نسبياً عن عدد الأجانب الآخرين، فنسبة من لم يقبض عليهم من الجنسيات الأخرى باستبعاد السعوديين حوالي 63%.

ب- أن نسبة من تعرضوا للقبض عليهم مرة واحدة من أفراد العينة حوالي 9.4% كما يتضح من بيانات الجدول والرسم البياني للمدرج التكراري بينما أن

نسبة السعوديين من الباعة الجائلين الذين تعرضوا للقبض عليهم مرة واحدة (7.5%) من إجمالي عدد السعوديين العاملين كباعة جائلين، وهذا يعني أن السعوديين العاملين كباعة جائلين تعرضوا إلى القبض عليهم مرة واحدة بدرجة أقل نسبياً مقارنة بالجنسيات الأخرى، وإذا استبعدنا من العينة السعوديين، فإن نسبة المقيمين من الباعة الجائلين الذين تعرضوا للقبض عليهم مرة واحدة من عدد الباعة الجائلين من غير السعوديين في العينة حوالي 11%.

ج- من بيانات الجدول، فإن نسبة الأفراد الذين تعرضوا للقبض عليهم خمس مرات فأقل حوالي 89.74% من أفراد العينة ككل، بينما أن نسبة الأفراد العاملين كباعة جائلين من السعوديين الذين تعرضوا لنفس عدد مرات القبض عليهم من العينة ككل حوالي 38% ونسبتهم من السعوديين العاملين كباعة جائلين 83.2%، وهكذا يتضح أن:

"عدد مرات القبض على الباعة الجائلين من المقيمين خمس مرات فأقل أكبر من نسبة القبض على السعوديين".

د- وإذا انتقلنا إلى عدد الأفراد من الباعة الجائلين الذين تعرضوا للقبض عليهم 6مرات فأقل نجد نسبتهم 92.7% من العينة ككل، وإذا استبعدنا الأفراد الذين لم يتعرضوا للقبض عليهم، وبدأنا من الباعة الجائلين الذين تعرضوا للقبض عليهم من (1-6)مرات نجد أن نسبتهم حوالي 36%، بينما أن نفس النسبة للسعوديين من العينة ككل حوالي(42%)، ونسبة السعوديين الذين تعرضوا لهذا العدد من مرات القبض عليهم -باستثناء السعوديين الذين لم يقبض عليهم ولو لمرة واحدة- من إجمالي الباعة الجائلين من السعوديين الذين تعرضوا للقبض عليهم (78%)، وهي نسبة تفوق ضعف عدد مرات القبض على الباعة الجائلين من الجنسيات الأخرى، وربما يعزي ارتفاع تلك النسبة إلى أن السعوديين يمثلون أغلب العينة.

ولاختبار ما إذا كان هناك فرق معنوي بين عدد مرات القبض على الباعة الجائلين من السعوديين ونظرائهم من الجنسيات الأخرى، كانت إحصائية الاختبار المقدرة من تحليل One Way ANOVA هي:

$$F_{9,3} = \frac{14523/9}{97/3} = 49.91$$

$$\text{P-value} = 0.004$$

ومن الواضح أن هذه القيمة تختلف معنوياً عن الصفر عند مستوى معنوية 1%، ومن ثم فإن:

"هناك اختلاف معنوياً إحصائياً بين عدد مرات القبض على الباعة الجائلين من السعوديين ونظرائهم من الجنسيات الأخرى".

فعدد مرات القبض على السعوديين عموماً أكبر من عدد مرات القبض على الجنسيات الأخرى، لأن عدد السعوديين في العينة أكبر مقارنة بعدد الجنسيات الأخرى، وهذا قد يعني إن الباعة الجائلين من الجنسيات الأخرى أكثر حذراً من الوقوع في قبضة البوليس خوفاً من الترحيل أو إنهاء إقامتهم.

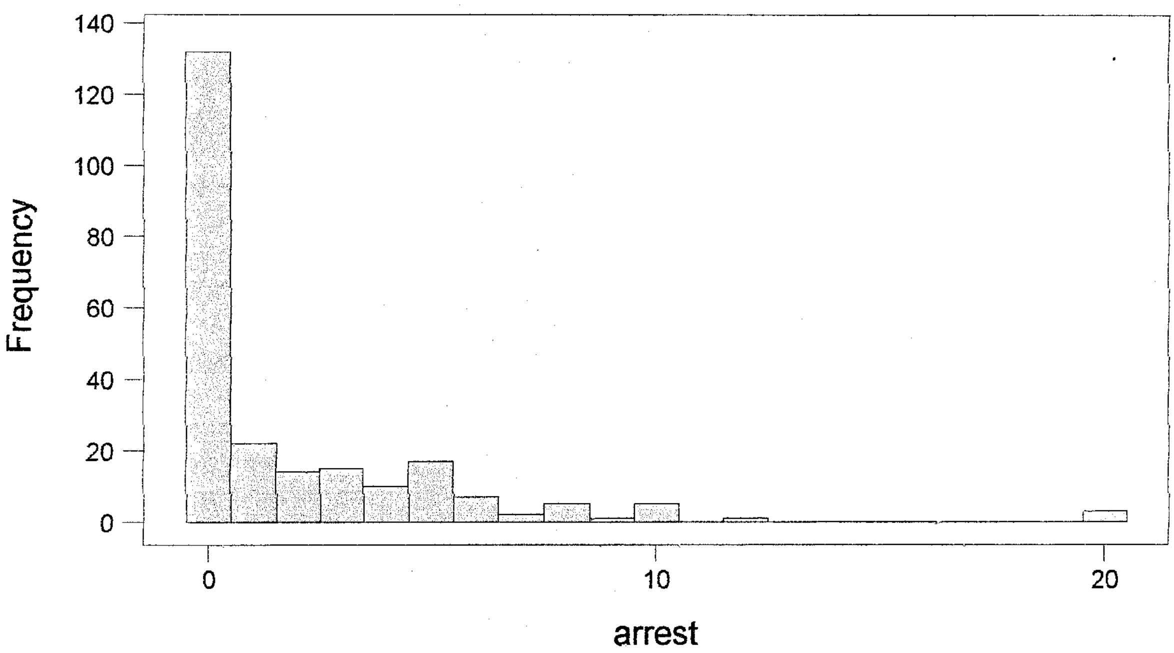
عدد مرات القبض علي البائعين الجائلين حسب جنسياتهم

عدد المرات	السعودية	اليمن	أفغانستان	إندونيسيا	باكستان	الهند	بنجلاديش	مالي	نيجيريا	النيجر	بورما	داغستان	الصين	كلي
صفر	٥٢	١٢	٣	١	٨	١	١٤	٣	٧	٧	٢٢	١	١	١٣٢
١	٨	–	–	–	٢	١	٥	–	٢	–	٤	–	–	٢٢
٢	٦	٢	–	–	١	–	١	–	١	–	٣	–	–	١٤
٣	٥	٢	–	–	١	–	٣	–	٣	–	١	–	–	١٥
٤	٨	–	–	–	–	–	–	–	١	–	١	–	–	١٠
٥	١٠	–	–	–	–	–	٢	–	٢	–	٣	–	–	١٧
٦	٦	–	–	–	–	–	١	–	–	–	–	–	–	٧
٧	٢	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	٢
٨	٤	–	–	–	–	–	–	–	–	–	١	–	–	٥
٩	–	١	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	١
١٠	٣	–	–	–	–	–	–	–	٢	–	–	–	–	٥
١١	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
١٢	١	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	١
٢٠	٢	–	–	–	–	–	–	–	١	–	–	–	–	٣
كلي	١٠٧	١٧	٣	١	١٢	٢	٢٦	٣	١٩	٧	٣٥	١	١	٢٣٤

عدد مرات القبض على الباعه الجائلين

عـــدد مـــرات القبض	عدد الأشخاص	النسبة المئوية(%)
صفر	١٣٢	٥٦,٤
١	٢٢	٩,٤
٢	١٤	٦
٣	١٥	٦,٤
٤	١٠	٤,٣
٥	١٧	٧,٣
٦	٧	٣
٧	٢	٠,٩
٨	٥	٢,١
٩	١	٠,٤
١٠	٥	٢,١
١٢	١	٠,٤
٢٠	٣	١,٣
كلي	٢٣٤	١٠٠

Histogram of arrest



Worksheet size: 100000 cells

Descriptive Statistics

Variable	N	Mean	Median	Tr Mean	StDev	SE Mean
arrest	234	1.910	0.000	1.429	3.301	0.216

Variable	Min	Max	Q1	Q3
arrest	0.000	20.000	0.000	3.000

اختبار الفرق بين متوسط عدد مرات القبض

One-Way Analysis of Variance

Analysis of Variance for arrest1

Source	DF	SS	MS	F	P
arrest2	9	14523.0	1613.7	49.91	0.004
Error	3	97.0	32.3		
Total	12	14620.0			

```
                                    Individual 95% CIs For Mean
                                    Based on Pooled StDev
Level       N      Mean     StDev   ----+---------+---------+---------+--
 0          1      1.00      0.00    (--*---)
 1          1      1.00      0.00    (--*---)
 2          2      2.50      0.71     (--*-)
 3          1      5.00      0.00    (---*---)
 4          1      5.00      0.00    (---*---)
 5          1     15.00      0.00      (---*---)
 6          2     10.50      4.95       (-*--)
 8          2     16.00      8.49        (-*--)
10          1     17.00      0.00       (--*---)
52          1    132.00      0.00                             (--*---)
                                    ----+---------+---------+---------+--
Pooled StDev =     5.69                 0        50       100       150
```

المبحث الثالث

الجوانب الكمية في العرض

في هذا الجزء يتم التعرض للنقاط التالية:

1- السلع التي يعرضها الباعة الجائلون.

2- مصدر الحصول على السلع.

3- الشراء النقدي أم على الحساب.

4- قيمة السلع لدى الباعة الجائلين.

5- سعر بيع السلع.

6- متوسط المبيعات اليومي.

(أ) السلع التي يعرضها الباعة الجائلون:

تتنوع السلع التي يعرضها الباعة الجائلون، والجدول التالي يوضح أنواع تلك السلع ونسب من يقومون بعرضها:

جدول ( ) أنواع السلع التي يعرضها الباعة الجائلون

نوع السلعة	نسبة من يعرضوها
ألعاب الأطفال	%8.55
مواد غذائية ومشروبات	%23.08
أحذية	%6.41
ملابس	%32.5
أدوية شعبية	%4.3
سلع أخرى متنوعة	%25.21

ومن هذا الجدول يتضح ما يلي:

ا- تحتل ألعاب الأطفال المركز الرابع بنسبة 8.55% من حيث عدد من يقوم بعرضها من الباعة الجائلين، والألعاب غالباً قيمتها صغيرة تتراوح من ريال واحد إلى خمس ريالات، وهي تتناسب مع الإمكانيات البسيطة للباعة الجائلين، وتتمثل في سيارات أطفال وعرائس ويويو ذو لمبة وبعض ألعاب كهربائية وغيرها.

ب- إن نسبة من يعرضون مواد غذائية ومشروبات في العينة حوالي 23.08% وهذه المواد والمشروبات تمثل خطورة كبيرة على الصحة، لا سيما وأنه لا توجد رقابة صحية على الباعة الجائلين سواء رقابة على من يصنع أو من يعرض

والبائع المتجول ليس لديه سجل صحي، كما أن تخزين تلك المواد قبل طرحها للبيع قد يكون في مكان رديء.

ج- ونبلغ نسبة من يبيعون أحذية حوالي 6.4% وهي من النوع الرخيص سواء أحذية داخل المنزل أو أحذية سير في الشارع، وقد يدفع الأفراد لشرائها من الباعة الجائلين رخص سعرها نسبياً مقارنة بنظائرها في المحلات.

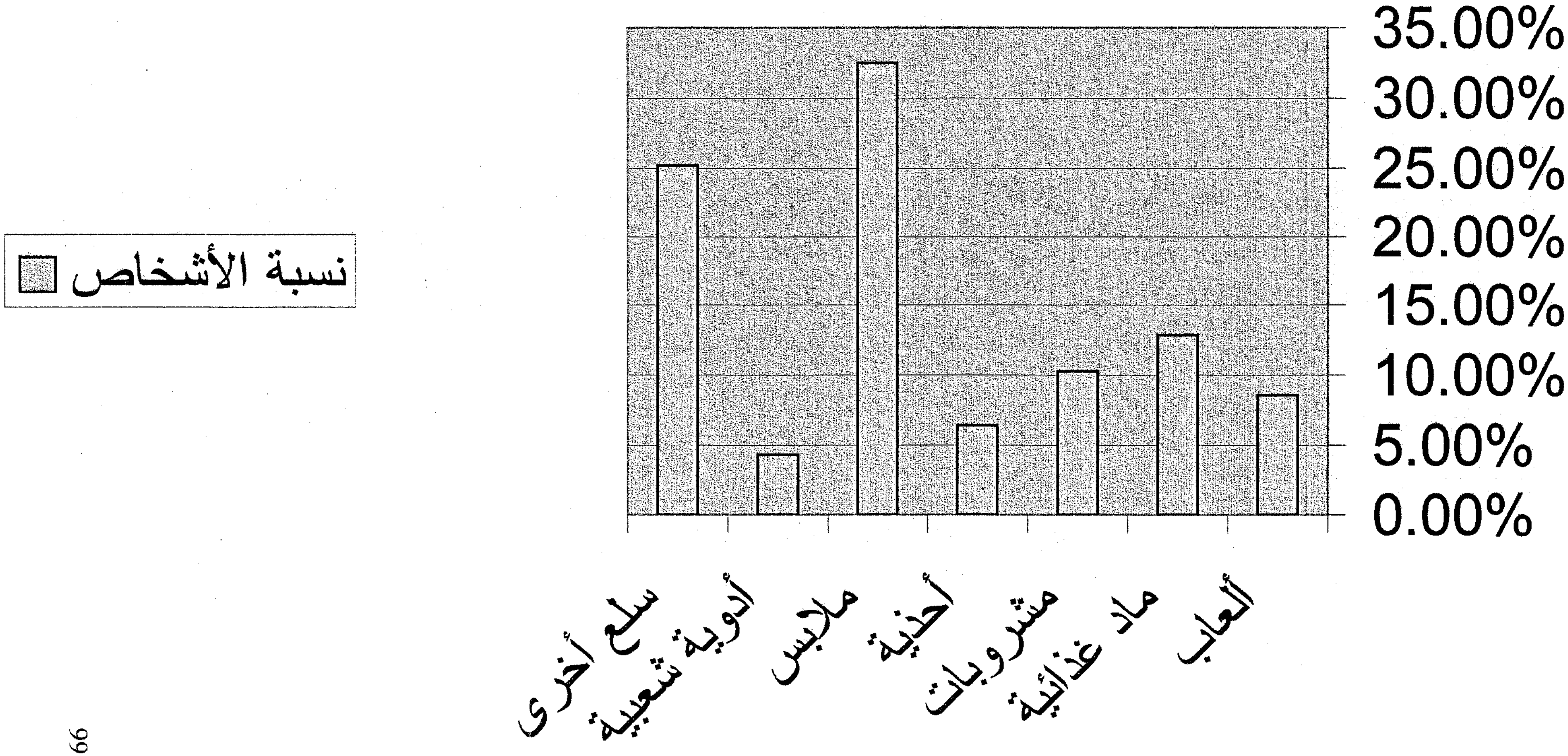
د- أن أعلى نسبة هي من يقومون بعرض ملابس وتبلغ 32.5% أي حوالي 3/1 الباعة الجائلين في العينة، وهي ملابس من النوع الرخيص وأسعارها غالباً من (5-20)ريال وتتمثل مثلاً في سراويل وطواق ، وبلوزات،وجيبات رخيصة، وفساتين أطفال وعبايات نسائية رخيصة،وطرح وشاربات نسائية، وتتميز كلها بأرخص أسعار نسبياً مقارناً بما هو موجود في المحلات، وتشمل أيضاً مفارش سفرة وأسره وصواني منزلية.

هـ تبلغ نسبة من يقومون ببيع أدوية شعبية حوالي 4.3% من كريمات علاج الرطوبة وأودية شعبية وبعض الشامبوهات الرخيصة.

و- سلع متنوعة مثل السجاجيد والمسابح والحقائب النسائية، وساعات يد رخيصة، وإكسسوارات نسائية فالصو لجميع الأعمار وتبلغ من يقوم ببيعها حوالي 25.21%، أي ربع عدد الباعة الجائلين.

وهكذا نجد أن سوق الباعة الجائلين يعرض تنوعاً عريضاً من السلع يجد له زبائن من جميع أفراد المجتمع لرخص أسعارها مما يخلق طلب عليها، والرسم البياني المرفق يوضح السلع التي يعرضها الباعة الجائلين ونسبة من يقوم بعرضها من الباعة الجائلين في العينة.

نسبة االباعة الجائلين الذين يعرضون السلع



(ب) مصدر الحصول على السلع:

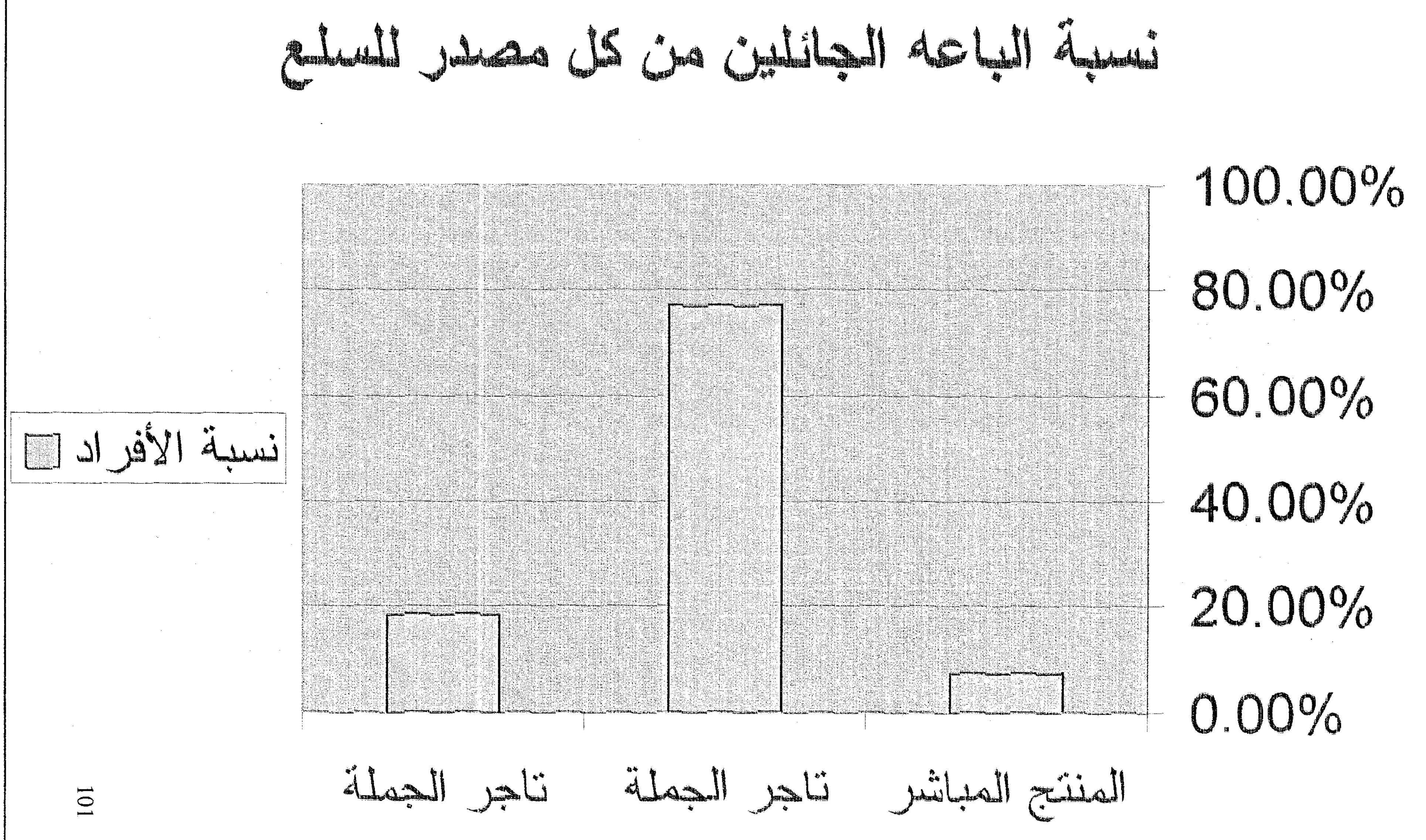
يحصل الباعة الجائلون على السلع إما من المنتج مباشرة، أو من تاجر الجملة، أو من تاجر التجزئة، وفقاً لبيانات الاستبيان، فإن نسب الباعة الجائلين من كل مصدر هي على النحو التالي:

مصدر الحصول على السلع	نسبة الباعة الجائلين
مباشرة من المنتج	%7.4
من تاجر الجملة	%76.92
من تاجر التجزئة	%18.4

من تلك البيانات والرسم البياني المرفق يتضح ما يلي:

1- أن علاقة البائع المتجول مع المنتج المباشر علاقة ضعيفة لأن نسبة من يشترون مباشرة من المنتج في حدود 7.4%، ومن البيانات الخام للعينة اتضح أن (64%) تقريباً من الباعة الجائلين الذين اشتروا مباشرة من المنتج هم سعوديون والنسبة الباقية (36%) هم من الباعة الجائلين غير السعوديين، وربما يكون البائع السعودي على دراية بمكان المنتج المباشر مقارنة بالبائع المتجول المقيم.

2- أن نسبة الباعة الجائلين الذين يشترون من تاجر الجملة حوالي 76.9% وهي نسبة تزيد عن ثلاثة أرباع الباعة الجائلين من كل الجنسيات، والمنطق وراء ارتفاع نسبة المشترين من تاجر الجملة مقارنة بنسبة من يشترون من تاجر التجزئة هو رخص أسعار تاجر الجملة مما يترك للبائع المتجول تحقيق هامش ربح معقول قد يعوض المخاطر التي يتعرض لها في ممارسة تلك المهنة، ومن الواضح أن نسبة من يتعاملون مع تاجر التجزئة ليست صغيرة، ربما يرجع ذلك إلى قرب تاجر التجزئة أو انتشارهم في أماكن كثيرة متاحة للباعة الجائلين.


نسبة الباعه الجائلين من كل مصدر للسلع
100.00%
80.00%
60.00%
40.00%
20.00%
0.00%
نسبة الأفراد
تاجر الجملة
تاجر الجملة
المنتج المباشر

(جـ) الشراء نقداً أم على الحساب؟

عند طرح هذا السؤال على الباعة الجائلين كانت الإجابات:

1- حوالي (94%) من عينة الدراسة من البائعين المتجولين يقومون بالشراء نقداً من مورد.

2- حوالي (61%) من عينة الدراسة من البائعين الجائلين يشترون بالأجل.

وربما يعزى ارتفاع نسبة الشراء النقدي إلى عدة عوامل تتمثل في:

أ- أن البائع المتجول هو غالباً شخص غير معروف وليس له مكان محدد يمكن أن توجه إليه دعاوى عدم السداد.

ب- قد لا تكون الثقة في البائع المتجول عالية، ولهذا يحتاط موردي البضائع من خلال التعامل النقدي.

ج- انخفاض قيمة السلع التي يتعامل فيها البائع المتجول يجعلها في نطاق إمكانياته على الشراء النقدي.

د- وربما يكون الذين يشترون بالأجل على صلة ما بالمورد كأن يقوم البائع المتجول بتصريف البضاعة لصالح المحل، وهؤلاء نسبة صغيرة.

(د) قيمة السلع لدى الباعة الجائلين:

عندما نلقي نظرة على قيمة السلع التي يعرضها الباعة الجائلون من كل الجنسيات، وعلى اعتبار أن قيمة تلك السلع مؤشر على كمية المعروض من تلك السلع عيناً، ومن الرسم البياني والجداول المرفقة يتضح الآتي:

1- عدد الأفراد الذين يعرضون قيمتها تتراوح بين حد أدنى 20ريال وحد أقصى 100ريال، يبلغ 51فرد بنسبة 21.79% من عدد الباعة الجائلين في العينة، أي أن حوالي 5/1الباعة الجائلين في عينة الدراسة، ومن الواضح إما أن كمية تلك السلع ضئيلة أو كميتها متوسطة وسعر الوحدة منخفضاً، فمثلاً لو كان البائع لديه سلع بحوالي 20ريالاً، فإما أن يكون لديه 20وحدة منها وسعر الوحدة ريالان، وإذا كان لديه سلع قيمتها 100ريال، فعددها قد يكون 20وحدة سعر الوحدات خمس ريالات، وقد يكون لديه تنوعاً عريضاً من السلع رخيصة الثمن وبكميات

ضئيلة، وهذا يعني أن الكمية المعروضة من السلع لدى تلك الفئة صغيرة، وهذه الفئة تمثل أول عمود في الرسم البياني.

2- بالنسبة لفئة الباعة الجائلين في العمود الثاني (سواء رسم بياني أو بيانات جدولية) فإن قيمة السلع لديها تبدأ من 101ريال إلى 500ريال،وهذه هي الفئة الغالبة لأن نسبة هؤلاء الأفراد في حدود 51.29%، وهي تشتمل على حجم متوسط من السلع، فالبائع المتجول يعرف أنه معرض للقبض عليه، ولهذا يجب ألا يكون حجم البضائع لديه كبيراً حتى يسهل عليه الفرار أن تعرض للملاحقات الأمنية، ومن الملاحظ أن تلك الفئة بالإضافة إلى الفئة السابقة تشكلان حوالي (73%)، والنسبة الباقية وهي (27%)، ومن ثم فإن الباعة الجائلين الذين لديهم سلع تتراوح قيمتها في المدى (20-500) ريال تمثل (73%)، وصغر الحجم المادي للسلع التي لديهم ربما يعزي إلى قصور الإمكانيات المادية وضيق مكان العرض وازدحامه واستمرار الملاحقات الأمنية لهم وغيرها من العوامل.

3- بالنسبة للفئة التي تقع في العمود الثالث وفئة السلع (501-1000)ريال وتحتمل 51.38% في العينة من النسبة التبعية (27%)، وهي تمثل غالبية الباعة الجائلين الذين لديهم سلع قيمتها مرتفعة نسبياً مثل بعض الأجهزة الكهربائية أو لعب أطفال مرتفعة الثمن.

4- والفئتان الأخيرتان واللتان لديهما سلع قيمتها تقع بين (1001-2000) ريال وتمثل (7.7%) والثانية (2001-5000)ريال وتمثل حوالي 11.55% مما يعني أن نسباً صغيرة لا تزيد عن العشر هي التي تتوافر لديها الإمكانيات المادية لشراء بضائع لعرضها في سوق الباعة الجائلين.

وهناك احتمال أن يقوم الباعة الجائلون بتخزين البضاعة في مكان ما ويقومون بعرض جزء من هذا المخزون، حتى ينفد المخزون الذي لديهم.

كما أن البائع المتجول قد يكون امتداداً لمحلات السلع التي تبيع تلك السلع، في هذه الحالة فإن تلك المحلات قد تتبع سياسات تسويقية لتنشيط الطلب على السلع التي تعرضها من خلال الباعة الجائلين، وقد يعزى ذلك إلى أن المحل إما في شارع جانبي غير مطروق كثيراً أو في منطقة نائية أو غير ذلك من

الأسباب، في هذه الحالة نتوقع أن تكون قيمة البضائع لدى البائع المتجول مرتفعة.

وخلاصة ما تقدم هو أن:

1- غالبية الباعة الجائلين لديهم بضائع بقيمة منخفضة لضعف الإمكانيات المادية لديهم وضيق مكان العرض والملاحقات الأمنية غالباً.

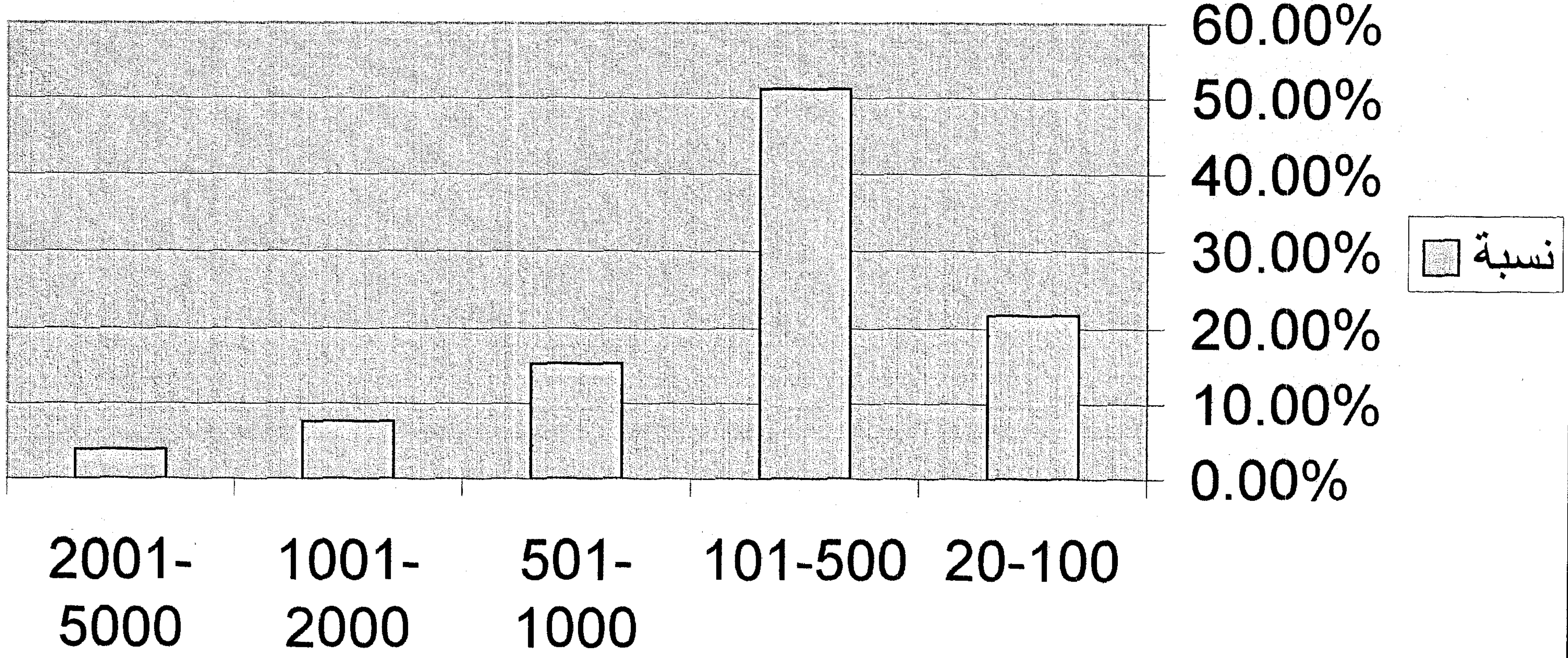
2- ارتفاع قيمة البضائع لدى الباعة الجائلين، قد تكون مؤشراً إلى أنهم امتداد لمحلات تورد لهم البضاعة لتنشيط الطلب عليها.

3- أن قيمت البضاعة لدى الباعة الجائلين من السعوديين لا تختلف عن قيمتها مع الباعة الجائلين من الجنسيات الأخرى، فالقيم متقاربة وإن كان هناك بعض الباعة السعوديين لديهم بضائع قيمتها تتراوح بين (3000-5000) ريال ونسبتهم من السعوديين صغيرة حوالي 4.7% ولا يوجد في الجنسيات الأخرى من لديهم تلك القيم من البضائع والرسم البياني المرفق وأعلاه (Saudi) يحتوي على قيم البضاعة لدى الباعة الجائلين من السعوديين ونسب هؤلاء الباعة إلى عدد الباعة الجائلين من السعوديين.

قيمة السلع لدي الباعة الجائلين

الجنسية	20-100	101-500	501-1000	1001-2000	2001-5000
سعودي	14	58	16	11	8
يمني	8	5	2	2	0
أفغنستان	1	2	0	0	0
أندونيسي	0	1	3	0	0
باكستاني	0	4	0	4	1
الهند	0	2	0	0	0
بنجلاديش	3	17	6	0	0
مالي	2	1	0	0	0
نيجيريا	8	9	2	0	0
النيجر	5	2	0	0	0
بورما	9	18	7	1	0
داغستان	0	1	0	0	0
الصين	1	0	0	0	0
المجموع	51	120	36	18	9
نسبة	21.79%	51.28%	15.38%	7.69%	3.85%
قيمة السلع	20-100	101-500	501-1000	1001-2000	2001-5000

قيمة السلع لدي الباعة الجائلين ونسبة الأفراد الذين لديهم تلك القيم من كل الجنسيات



(هـ) سعر البيع ووسيلة العرض:

بالنسبة لسعر البيع الذي يبيع الباعة الجائلين به، فهو سعر يقل عن نظيره في محلات التجزئة بصفة عامة وإن كان سعر الباعة الجائلين يخضع للمبدأ الاقتصادي في التسعير وهو:

سعر البيع = سعر التكلفة + هامش ربح (قد يكون صغيرا) واتضح من نتائج الاستبيان ما يلي:

1- إن سعر الباعة الجائلين يقل عن سعر محلات التجزئة في 95.3% من الحالات.

2- ويقل سعر الباعة الجائلين عن سعر محلات الجملة في حالات قليلة وهي 4.7%.

وبالطبع انخفاض سعر الباعة الجائلين عن سعر المحلات النظامية وضع طبيعي لإغراء الأفراد على الشراء منهم، فلو تساوى السعران لانصرف الأفراد عن الشراء منهم.

(و) وسيلة العرض:

عند استقصاء الوسيلة التي يعرض بها الباعة الجائلون سلعهم فإن الإجابات كانت كما يلي:

الوسيلة	نسبة الباعة الجائلين
عربة	8.12%
يدوي	51.3%
سيارة خاصة	1.3%
أخرى	38.9%

ومن الواضح من تلك البيانات أن الطابع الغالب على وسيلة عرض البضائع لدى الباعة الجائلين هو العرض اليدوي، وهذا يشير إلى ضآلة حجم البضائع التي لديهم، بحيث يستطيع حملها أو التنقل بها ويلاحظ ضآلة نسبة الباعة الجائلين الذين لديهم سيارات خاصة، فنسبتهم لا تزيد عن 1.3%، أما الباعة الجائلين الذين لديهم عربة يد فلا تزيد عن 8.12% والعربة تسهل التنقل ولكن تحتاج إلى حيز، وربما تكون معوقة لحركة المرور، وهي تصعب مهمته في الفرار من الشرطة.

(د) متوسط المبيعات اليومي وحجم الدخل المتوقع شهرياً:

يعكس متوسط المبيعات اليومي مقدار الإيراد الكلي الذي يمكن أن يفصل عليه البائع المتجول من وراء مبيعاته، ومن ثم فهو مؤشر إلي حجم أرباحه المتوقعة، والجدول التالي يوضح متوسط المبيعات اليومي للباعة الجائلين في العينة ككل:

متوسط للمبيعات بالريال	عدد الأفراد	نسبة الأفراد
100-50	105	%44.9
150-101	64	%27.4
300-200	37	%16.4
500-301	26	%11.1

ومن هذا الجدول يتضح ما يلي:

ا- أن حوالي 45% من الباعة الجائلين يتراوح متوسط مبيعاتهم من 50 إلى 100ريال، وهم يشكلون أكبر نسبة مما يدل على أن الغالبية من الباعة الجائلين لديهم حجم مبيعات منخفض نسبياً ومن ثم فإن الربح المتحقق من ورائها بعد خصم التكاليف سيكون صغيراً، وهذا المدى من المبيعات يدل على أن السلع التي تباع لدى تلك الطائفة من النوع منخفض الثمن (قد يبدأ من ريال أو اثنين أو خمسة ريالات وربما يصل إلى 10ريالات).

ب- أن نسبة من تتراوح مبيعاتهم بين (100 إلى 1500) ريال يومياً حوالي 27.4%، وهذا يعني أن نسبة الباعة الجائلين الذين تكون مبيعاتهم 150ريال فاقل حوالي 72.3%، وهذا الرقم للمبيعات ليس كبيراً للفرد فإذا كانت نسبة الربح

حوالي 20%، كان الربح اليومي لحوالي 72.3%، من الباعة الجائلين حوالي 30ريال فأقل، فإذا كان البائع المتجول يعمل 30يوم في الشهر، كان العائد الشهري 900ريال فأقل في الشهر، فمالنا وهذا متوقع أن يعمل أقل من 30يوماً شهرياً، فإن لابد وأن يأخذ بعض أيام الراحة، فإن العائد المتحقق سيكون أقل من 900ريال -كمتوسط-.

ومن غير المتوقع أن ترتفع نسبة الربح عن 20%،ولهذا فإن الأفراد الذين تتراوح مبيعاتهم في المدى (50-150) ريال يومياً سيكون ربحهم في حدود (10-30) ريال يومياً بمعنى متوسط شهري بين (300-900) ريال شهرياً.

وهذا الدخل بالمعايير السعودية يعتبر دخلاً منخفضاً، مما يدل على أن هذا العمل هو أقرب إلى البطالة المقنعة منه إلى العمل بحيث لن يستوعب طاقة الفرد على العمل بكامل،ولهذا فإن العمل كبائع متجول يمثل إهدارا لجزء من الطاقة الإنتاجية البشرية التي كان يمكن أن توجه للعمل في مجالات تعطي أجرا يعادل الإنتاجية الحدية لهذا العامل.

ج- بالنسبة للأفراد الذين تتراوح متوسط مبيعاتهم اليوم ما بين (200-500) ريال فتمثل 26.8%، وهذا يعني أن أكثر من الربع قليلاً متوسط مبيعاتهم اليومية يقع في هذا النطاق، فإذا افترضنا أن متوسط نسبة الربح = 20% معنى هذا أن متوسط الربح اليومي سيقع بين (40-100)ريال يومياً، وبافتراض أن البائع المتجول يعمل 30يوماً فإن أقصى دخل يحقق له سيقع في المدى (1200-3000)ريال شهرياً، ومن ثم سيظل في نطاق أقل فئات الدخل في المملكة العربية السعودية، وعلى هذا يمكن تصنيف الباعة الجائلين على أنهم من فئات الدخل المنخفض.

وخلاصة هذا التحليل هو أن:

أ- حوالي 4/3 العاملين كباعة جائلين يقعون في نطاق الطبقة الفقيرة الذين يتراوح دخل الفرد الشهري في المدى (300-900)ريال شهرياً.

ب- حوالي 4/1 العاملين كباعة جائلين يقعون في نطاق الطبقة منخفضة الدخل التي يتراوح دخل الفرد شهرياً في المدى (1200-3000)ريال

شهرياً. فإذا أريد الحد من فقر أو انخفاض دخل هؤلاء لابد وأن يتم إعادة تأهيلهم وتدريبهم بحيث يساهمون في العمليات الإنتاجية التي تتميز بارتفاع الإنتاجية، بحيث يرتفع مستوى الدخل الفردي إلى المتوسط الشائع في المملكة العربية السعودية، ومن حسن الحظ أن مراكز التدريب والتأهيل موجودة،ولكن ربما يكون عنصر التكاليف أحد العوائق وربما لا يعرف هؤلاء الأفراد مراكز التأهيل والتدريب أو أنهم قدموا من بلدانهم أصلاً بمهارات منخفضة.

الخاتمة ونتائج الدراسة

تناول الدراسة سوق الباعة الجائلين في جزأين، في الجزء الأول تناولت الطلب على سلع الباعة الجائلين ، حيث تم تحليل تأثير العوامل الشخصية والاجتماعية للمعتمرين علي الطلب من الباعة الجائلين تمهيدا لاختبار أثر العوامل الاجتماعية والشخصية للمعتمر على الطلب من الباعة الجائلين. ثم تعرضت للجوانب الكمية في سوق الباعة الجائلين. وأخيرا تم استقصاء دوافع طلب المعتمر من سوق الباعة الجائلين.

وخلص البحث إلى النتائج التالية:

1- أن 56.95% من الرجال يطلبون سلع من الباعة الجائلين بينما أن حوالي 43% لا يفضلون الشراء من الباعة الجائلين، وأن حوالي 70% من النساء يطلبون سع الباعة الجائلين.

2- أكبر فئة من المعتمرين تطلب سلعا من الباعة الجائلين هم فئة العمر (26-35) ويمثل عددهم أكثر ثلث عدد المعتمرين الذين يطلبون سلعا من الباعة الجائلين ،و أن فئات العمر الكبير (46 – 70) سنة أقل ميلاً لطلب السلع من الباعة الجائلين، وأن هناك ميلا للمتزوجين لطلب سلع الباعة الجائلين أكثر من العزاب.

3- أتضح أن حملة البكالوريوس هم الفئة الأكثر شراءً من الباعة الجائلين فنسبة من يطلب منهم 47.76% من إجمالي عدد الأفراد الذين يطلبون سلع الباعة الجائلين، يليهم حملة الثانوية والدبلوم حيث أن نسبتهم 32% من إجمالي عدد المعتمرين الذين يطلبون سلع من الباعة الجائلين في عينة الدراسة، وباقي النسب صغيرة، فمثلاً نسبة الأميين من المعتمرين الذين يطلبون سلع من الباعة الجائلين حوالي 6% ومن يقرأ ويكتب حوالي 2.99% من إجمالي عدد البائعين، ومن يحملون مؤهل ابتدائي أو متوسط نسبتهم حوالي 9.7%، أما حملة الدكتوراه أو الماجستير فنسبتهم حوالي 1.5%، وربما تعكس صغر هذه النسبة، صغر نسبة هذه الطائفة في العينة أولاً، وتعكس أيضاً درجة من الوعي والنضج في التفكير بدرجة قد تصرفهم عن الشراء من الباعة الجائلين رغم عدم وجود مانع شرعي يمنع من

الشراء من الباعة الجائلين. وكبر نسبة حملة البكالوريوس ربما يعكس كبر نسبة المعتمرين الذين يحملون درجة البكالوريوس من بين المعتمرين ككل.

وتشير البيانات إلى أن المعتمرين الذين لديهم عمل يميلون إلى الطلب من الباعة الجائلين، فهم يمثلون حوالي 65.67%، والذين ليس لديهم عمل ويطلبون من الباعة الجائلين 34%، وعلى هذا فإن الذين لديهم عمل هم أكثر ميلاً للشراء من الباعة الجائلين.

كما تشير أيضا إلي إن الذين يطلبون سلع الباعة الجائلين ويسكون حول الحرم يمثلون 24.24% من عدد المعتمرين الكلي الذين يطلبون سلعاً من الباعة الجائلين، بينما الذين يسكنون قرب الحرم ويطلبون سلعاً من الباعة الجائلين حوالي 50% من إجمالي عدد المعتمرين الذين يشترون سلعاً من الباعة الجائلين، وتزيد نسبة المعتمرين الذين يسكنون بعيداً عن الحرم ويطلبون سلعاً من الباعة الجائلين عن 25. من عدد المعتمرين الكلي الذين يشترون من الباعة الجائلين.

ولقد أتضح من البيانات أن حوالي 57.8% من المعتمرين ينفقون مبلغ 10 ريال فأقل على سلع الباعة الجائلين، وأن أقل من ثلث المعتمرين الذين يشترون من الباعة الجائلين (أي نسبة 30.4% ممن يطلبون) ينفون مبلغ من 11 ريال إلى 30 ريال، وأن حوالي 8.9% ممن يطلبون من الباعة الجائلين ينفقون مبلغ يتراوح بين 31 إلى 100 ريال، وأن نسبة ضئيلة من المعتمرين الذين يشترون من الباعة الجائلين (2.4%) هم الذين يزيد إنفاقهم على 100 ريال.

وبالنسبة للسلع التي يشتريها المعتمرون من الباعة الجائلين، تحتل الملابس والأقمشة المركز الأول من حيث السلع التي يطلب المعتمرين شراءها من الباعة الجائلين، وذلك بنسبة حوالي 39%، أي أن أكثر من ثلث المعتمرين الذين يشترون من الباعة الجائلين تكون الأقمشة والملابس في قمة سلم تفضيلاتهم للسلع التي يشترونها من الباعة الجائلين، وتأتي ألعاب الأطفال في المركز الثاني بنسبة 23.4% ثم الأحذية بنفس النسبة تقريباً 23.37%.

ولقد أوضحت الدراسة أن 90.5% من هؤلاء المعتمرين يكشفون عن أن انخفاض السعر كان دافعهم للشراء من الباعة الجائلين، وان حوالي 89.73% من المعتمرين الذين طلبوا سلع الباعة الجائلين كان

دافعهم على الشراء وجود فرق سعري بين السعر الذي تباع به السلعة في السوق النظامية وبين السعر الذي تباع به نفس السلعة في السوق غير النظامية (للباعة الجائلين ، وأن (10.27%) يرون أن فرق السعر لم يكن من الكبر بحيث يكون الدافع على الشراء.

وكشفت الدراسة أن نسبة 95.2% من المعتمرين الذين يطلبون سلعاً من السوق غير النظامية للباعة الجائلين يرون أن أثر المكان له أثر إيجابي على تفضيلهم للشراء من الباعة الجائلين.

ولقد أشارت الدراسة أن عدم معرفة المعتمر بمكان آخر تباع فيه السلعة التي يعرضها البائع المتجول في السوق غير النظامية يؤثر على 86.3% من المعتمرين ، ويدفعهم للشراء من الباعة الجائلين.

ويقرر الذين يطلبون أن قرار الشراء الوقتي يعاصر رؤية السلع التي تباع في السوق غير النظامية للباعة الجائلين بالنسبة لحوالي (95.9%) من المعتمرين، وربما يكون هذا ناجماً عن أن ضآلة سعر تلك السلع وانخفاضه لا يجعل المعتمر يفكر كثيراً في قرار الشراء فوراً أو تأجيله، وإنما يشتري فوراً.

وتقرر الدراسة أن الدوافع السلبية للطلب على سلع الباعة الجائلين هي:

(أ) دوافع تتعلق بطبيعة السلعة: السلعة غير جيدة، سلع الباعة الجائلين غير مأمونة وغير صحية، وبعضها منتهية الصلاحية، ودافع اكتشاف عيب في السلعة، كل هذه الدوافع تتعلق بخصائص منفرة من السلعة محل الطلب، ولهذا فإن ما لا يقل عن 95% من المعتمرين الذين لا يطلبون سلعاً من السوق غير النظامية للباعة الجائلين يتأثر تفضيلهم وتتحول أذواقهم عن السلع التي تباع في السوق غير النظامية، ومن ثم يمتنعون عن الشراء منه نتيجة تلك الدوافع السلبية.

(ب) دوافع تعكس انطباع شخصي للمعتمر: وهي دوافع تعوق المعتمر عن طلب سلع الباعة الجائلين مثل (فهولا يريد تشجيع الباعة الجائلين)، (ولا يثق في الباعة الجائلين)، (لا يحب هذه الظاهرة حول الحرم) ؛ لأنه مكان مقدس يجب أن يبتعد عنه الضجيج الذي يخل بالخشوع والزحام الذي يسببه الباعة الجائلين.

وبعض الدوافع تعكس خبرة شخصية ومعرفة متراكمة لدى المعتمر

مثل عامل (السلع غير جيدة) بحكم الخبرة والتجربة، وعامل (السلع غير صحية) حيث لا تخضع للرقابة والنظام، ودافع (أفضل الشراء من مكان معروف) حتى يمكن للمعتمر إعادة السلعة إذا اكتشف فيها عيباً.

ويتضمن الجزء الثاني جانب العرض في سوق الباعة الجائلين،وتم استعراض النقاط التالية : الجوانب الشخصية والاجتماعية للباعة الجائلين والجوانب المتعلقة بعمل الباعة الجائلين والجوانب الكمية في جانب العرض.

وخلص هذا الجزء إلى النتائج التالية:

أن عدد الأفراد السعوديين العاملين كباعة جائلين في العينة 107فرد وبنسبة 45.7%، وهي أكبر نسبة وعدد الأفراد من بورما (15%)، يليهم البنغال (11.1%) ونيجيريا (8.1%)، واليمن (5.1%)، وباكستان (3%)، ومالي (1.3%)، وأفغانستان (1.3%)، والهند (0.9%) ثم إندونيسيا وداغستان والصين، كل منهم بنسبة (0.4%).

وأتضح أن معظم الممارسين لمهنة الباعة الجائلين هم من الذكور بنسبة 90% تقريباً، نسبة 10% للإناث.

وبالنسبة لفئة العمر من (10-20)سنة، نسبتهم من أفراد العينة حوالي 39.74%، منهم 12.4سنهم ما بين (10-15)سنة، وحوالي 27.35% بين (16-20)سنة، أي أن أكثر من ربع أفراد العينة من الباعة الجائلين يتراوح سنهم (16-20)سنة، وتلك هي السن التي يفترض أن الفتى أو الفتاة في سن التعليم، كما أن حوالي 45.73% من عينة الباعة الجائلين هم من السعوديين، ولهذا فقد تكون نسبة كبيرة منهم متسربة من التعليم، مما قد يعطي مؤشراً أن التسرب من التعليم قد يؤدي إلى زيادة عدد الأفراد العاملين كباعة جائلين.

و بالنسبة لفئة العمل من (21-30)سنة فهم حوالي 30.8%، وهي السن التي تقع في جزء منها في سنوات إتمام التعليم الجامعي، والجزء الأخير بعد سنوات التخرج غالباً (سن 23أو 24) سنة.

وإذا أخذنا الفئة (10-25) سنة نجد أن عدد أفراد هذا السن من العاملين في أسواق الباعة الجائلين عددهم 136فرد بنسبة 58.1%، أي حوالي 5/3 العاملين من الباعة الجائلين هم من الفئة (10-25)سنة، وهذا يعني أن هناك طاقة إنتاجية مهدرة من وراء هذا العمل

الهامشي، كان يمكن إما بالتعليم أو التدريب توجيه أفراد هذا السن إلى مهن أكثر فاعلية ومن ثم أكثر إنتاجية في خدمة المجتمع، وفي نفس الوقت يحقق دخلاً ملائماً.

ومن النتائج أيضا أن حوالي 66.67% من العاملين في سوق الباعة الجائلين في عينة الدراسة، يقعون في نطاق سنوات التعليم الثانوي والجامعي، وإذا اعتبرنا أن الفرد يكون قادراً على العمل من (20-35) سنة وإذا افترضنا أن القدرة الإنتاجية للفرد تكون عند أقصاها فهذا يعني أن الطاقة الإنتاجية لهؤلاء الأفراد مهدرة في عمل هو أقرب إلى البطالة المقنعة، حيث تكون إنتاجية هؤلاء الأفراد صفر أو سالبة، ولاسيما إذا كان تواجدهم في منطقة الحرم معوقاً لسير الطرق ومشوها للمظهر العام للمنطقة المركزية كمنطقة مقدسة.

وبالنظر إلى مستوى تعليم الباعة الجائلين نجد أن :

تبلغ نسبة الأميين من الباعة الجائلين في العينة من جميع الأجناس 20.15% ونسبة من يقرؤون ويكتبون من الباعة الجائلين في العينة من جميع الأجناس حوالي 34.46%.

1-تبلغ نسبة من يحملون مؤهلاً ابتدائي أو متوسط من الباعة الجائلين من جميع الأجناس 23.08% من إجمالي الباعة الجائلين، و نسبة الحاصلين على مؤهل ثانوي أو دبلوم حوالي 18%.

2- وبالنسبة للسعوديين نجد أن النسبة الكبرى من الباعة الجائلين يحملون مؤهلا ثانويا أو دبلوم وهذه النسبة حوالي 36.46% من عدد الباعة الجائلين من السعوديين، وهذا قد يكون مؤشراً على أن فئة الدبلوم المتوسط هي أكثر الفئات التي تعاني من البطالة لانخفاض مهاراتهم الفنية،مما قد يتطلب استقصاء نسبة البطالة بين هذه الفئة ومعرفة أسبابها، وهل يرجع ذلك إلى المقدرة الفنية على العمل، أو أن تلك الفئة لا ترغب في العمل النظامي لانخفاض الأجر من ورائه.و نسبة من يحملون الابتدائية والمتوسط حوالي 30% ونسبة من يقرؤون ويكتبون حوالي 17.76%، وأن أقل نسبة هي نسبة الأميين حوالي 16%.

3- .وبالنسبة لمجال عمل الباعة الجائلين في مواطنهم الأصلية أتضح أن:

- أن نسبة الباعة الجائلين من كل الجنسيات في العينة بدون عمل في مواطنهم الأصلية حوالي 70.1%، أي أن معظم الباعة الجائلين لا عمل لهم في مواطنهم الأصلية.

- أن الذين يعملون مزارعين في مواطنهم الأصلية من الباعة الجائلين حوالي 9.4%، وهي أقل نسبة، وربما يعزى ذلك إلى أن المزارعين غالباً لا يميلون إلى ترك قراهم ومزارعهم بسهولة، فهم يميلون إلى الاستقرار مقارنة بغيرهم من أصحاب المهن الأصلية.

- أن نسبة الموظفين الحكوميين في بلدانهم الأصلية حوالي 9.83% وهي نسبة صغيرة، وغالبيتهم من السعوديين، فنسبة السعوديين منهم حوالي 60.87%، مما يعني أن الموظفين الحكوميين من الجنسيات الأخرى لا يميلون إلى العمل كباعة جائلين، ولاسيما وإن كانت وظائفهم الحكومية في مرتبة أرقى في السلم الاجتماعي، وحتى السعوديين الذين يعقون في هذه الطائفة، فإن وظائفهم الحكومية لابد وأن تقع في أدنى السلم الاجتماعي.

- أن نسبة من يعملون كتاجر، ويمارسون حرفة الباعة الجائلين يمثلون حوالي 10.68% وهي نسبة صغيرة أيضاً، ومرة أخرى فإن نسبة السعوديين من بينهم حوالي40%، وبالطبع فإن هؤلاء يمارسون حرفة التجارة في بلدانهم الأصلية بقيم ضئيلة سواء في حجم التجارة أو كمية البضاعة.

وبالنسبة مدى وجود عمل نظامي للبائع المتجول في المملكة: وأتضح أن:

- نسبة الذين لديهم عمل نظامي من الباعة الجائلين في العينة ككل حوالي 4.7%، وبالطبع فإن وجود عمل نظامي لدى الشخص يجعله متردداً في العمل كبائع متجول، وبالتالي فإننا نتوقع أن يقل عمل الشخص كبائع متجول إذا كان لديه عمل نظامي في المملكة.

نسبة الذين ليس لديهم عمل نظامي حوالي 95.3%، وهذا متوقع فالذين ليس لهم عمل نظامي، سيحاولون البحث عن عمل يكتسبون من وراءه دخل.

وبالنسبة الحصول على ترخيص لمزاولة المهنة:

- أتضح أن الأفراد العاملين كباعة جائلين يعملون غالباً بدون ترخيص لمزاولة المهنة، فلم يحصل على ترخيص سوى حوالي 4% من السعوديين، ومن الباكستانيين -بفرض صحة البيانات- على 16.7%، والباقي لم يحصل على ترخيص.
أما عن عدد سنوات العمل كبائع متجول فقد أتضح أن:

- نسبة الباعة الجائلين الذين قضوا سنة واحدة في هذا العمل من كل الجنسيات حوالي 20.94% ، ونسبة من قضوا سنتين حوالي 20.94% أيضاً، بمعنى أن حوالي 42% من الباعة الجائلين قضوا سنتين للعمل في تلك المهنة، وأن من أمضوا حوالي ثلاث سنوات 13.7% ومن أمضوا أربع سنوات 11.1% ومن أمضوا خمس سنوات 5.13%، وبالتالي فإن نسبة من أمضوا (1-5)سنوات للعمل كباعة جائلين حوالي (71.8%) من العدد الكلي للباعة الجائلين من كل الجنسيات.

- بالنسبة للسعوديين نلاحظ من البيانات ما يلي:
أ- نسبة السعوديين الذين يعملون من سنة إلى سنتين حوالي 30.8% من عدد السعوديين العاملين كباعة جائلين، وحوالي 14.1% من عدد الباعة الجائلين، من كل الجنسيات الذين يعملون (1-2) سنة في هذا المجال.
ب-عدد السعوديين الذين تتراوح سنوات عملهم في الفئة (1-4)سنوات من إجمالي عدد السعوديين العاملين كباعة جائلين حوالي 65.54% (وعددهم 70فرداً) ونسبتهم إلى العينة ككل في نفس الفئة 30%.
ويقل عدد السعوديين الذين يعملون كباعة جائلين بدرجة ملحوظة عندما يتزايد عدد سنوات العمل طباعة جائلين عن خمس سنوات، فمثلاً تبلغ نسبة السعوديين العاملين كباعة جائلين والذين تزيد سنوات عملهم عن خمس سنوات حوالي 34.58% من عدد أفراد العينة ككل

وبالنسبة لعدد مرات القبض على الباعة الجائلين نلاحظ أن:

1-حوالي (56.4%) من أفراد العينة لم يتعرضوا للقبض عليهم ولو لمرة واحدة، مما يعني أن عملهم ربما لم يكن معوقاً لسير المعتمرين في رمضان، كما ترى الجهات المسئولة، أوانهم كانوا يتواجدون في فترات لا توجد فيها تلك الجهات، أو أن لهم قدرة على الهروب، والتنقل السريع، بينما أن نسبة السعوديين الذين لم يتعرضوا للقبض عليهم 48.6% من عدد السعوديين العاملين كباعة جائلين، ويمثلون 22.2% من عدد الباعة الجائلين ككل، 39% من عدد الباعة الجائلين الذين لم يقبض عليهم، وهذا يعني أن عدد السعوديين الذي لم يقبض عليهم ولا مرة، يقل نسبياً عن عدد الأجانب الآخرين، فنسبة من لم يقبض عليهم من الجنسيات الأخرى باستبعاد السعوديين حوالي 63%.

2- أن نسبة من تعرضوا للقبض عليهم مرة واحدة من أفراد العينة حوالي 9.2% ، بينما أن نسبة السعوديين من الباعة الجائلين الذين تعرضوا للقبض عليهم مرة واحدة (7.5%) من إجمالي عدد السعوديين العاملين كباعة جائلين، وهذا يعني أن السعوديين العاملين كباعة جائلين تعرضوا إلى القبض عليهم مرة واحدة بدرجة أقل نسبياً مقارنة بالجنسيات الأخرى.

بالنسبة للسلع التي يعرضها الباعة الجائلون أتضح مايلي :

1- تحتل ألعاب الأطفال المركز الرابع بنسبة 8.55% من حيث عدد من يقوم بعرضها من الباعة الجائلين .

إن نسبة من يعرضون مواد غذائية ومشروبات في العينة حوالي 23.8%

3- أن أعلى نسبة هي من يقوم بعرض ملابس وتبلغ 32.5% أي حوالي 3/1 الباعة الجائلين في العينة،

4- تبلغ نسبة من يقومون ببيع أدوية شعبية حوالي 4.الباعة الجائلين.

بالنسبة لمصدر الحصول على السلع وقد أوضحت النتائج مايلي:

1- أن علاقة البائع المتجول مع المنتج المباشر علاقة ضعيفة لأن نسبة من يشترون مباشرة من المنتج في حدود 7.4%، ومن البيانات

الخام للعينة اتضح أن (64%) تقريباً من الباعة الجائلين الذين اشتروا مباشرة من المنتج هم سعوديون والنسبة الباقية (36%) هم من الباعة الجائلين غير السعوديين .

2- أن نسبة الباعة الجائلين الذين يشترون من تاجر الجملة حوالي 76.9% وهي نسبة تزيد عن ثلاثة أرباع الباعة الجائلين من كل الجنسيات

وأتضح أن حوالي (94%) من عينة الدراسة من البائعين المتجولين يقومون بالشراء نقداً من مورد. وأن حوالي (61%) من عينة الدراسة من البائعين الجائلين يشترون بالأجل.

و بالنسبة لسعر البيع اتضح إن سعر الباعة الجائلين يقل عن سعر محلات التجزئة في 95.3% من الحالات ويقل سعر الباعة الجائلين عن سعر محلات الجملة في حالات قليلة وهي 4.7%.

وبالنسبة لوسيلة العرض: أتضح أن الطابع الغالب على وسيلة عرض البضائع لدى الباعة الجائلين هو العرض اليدوي، وهذا يشير إلى ضآلة حجم البضائع التي لديهم، بحيث يستطيع حملها أو التنقل بها ويلاحظ ضآلة نسبة الباعة الجائلين الذين لديهم سيارات خاصة.

وبالنسبة لمتوسط المبيعات اليومي وحجم الدخل المتوقع شهريا أتضح أن حوالي 45% من الباعة الجائلين يتراوح متوسط مبيعاتهم من 50 إلى 100ريال وأن نسبة من تتراوح مبيعاتهم بين (100 إلى 1500) ريال يومياً حوالي 27.4%.

References

Koutsoyiannis, A., " *Modern Microeconomics*" 2nd edit., London : Macmillan 1988.

Griffiths, W., Hill, C., and Judge, G., " *Learning and Practicing Econometrics*" New York: John Willey& Sons, Inc., 1993.

McClave, J., and Benson, G., " *Statistics for Business and Economics*" 2nd edit., California: 1982.

Gujaurati, D., " *Basic Econometrics*" 4th edit., New York: McGraw – Hill Book Company: 2003.

Thirlwall, A., " *Growth and Development: with Special Reference to Developing Economies*" 7th., edit., London: Palgrave Macmillan: 2003